16 W

Hans-Joachim Hartmann

Bestimmungsfaktoren des Massenkonsums in hochindustrialisierten Volkswirtschaften

Dissertation Hamburg 1960

- Bestimmungsfaktoren des Massenkonsums in hochindustrialisierten Volkswirtschaften -

Dissertation
zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Hamburg
vorgelegt von

Hans-Joachim Hartmann
aus Dresden

Hamburg 1960

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Gutachter: Professor Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb
Mitgutachter: Professor Dr. Dr. Fritz Voigt
Tag der mündlichen Prüfung: 23. Mai 1960

Inhaltsverzeichnis

Seite:

I. Der Konsum in gesamtwirtschaftlicher Betrachtung 1

a.) Globale oder strukturell-differenzierende Verbrauchstheorie? 1

b.) Die Stellung des Konsums in den beiden extremen Wirtschaftssystemen 11

1.) Die theoretischen Konzeptionen 12
2.) In der Realität abhängig vom Entwicklungsstadium 15
3.) Die traditionelle marktwirtschaftliche Konsumtheorie 23

II. Die "Bandbreite" der möglichen Verbrauchsschwankungen 3o

a.) Bestimmungsfaktoren der Obergrenze 32

1.) Das Einkommen 33
aa.) Die Höhe des Einkommens 34
bb.) Die Einkommensschichtung 44

2.) Vermögensbestand und Kreditmöglichkeiten 51
aa.) Vermögensbestand 52
bb.) Kreditmöglichkeiten 54

3.) Technisches Wissen und Produktionskapazität 58

4.) Die verändernden Kräfte 61

b.) Bestimmungsfaktoren der Untergrenze 64

1.) Die physisch und sozial determinierten Bedürfnisse 65
aa.) Die Erscheinung des sozial determinierten Bedarfs 65
bb.) Ein Beispiel: Das gesellschaftliche Niveau 69

2.) Altersaufbau und Familienstruktur 7o

3.) Die verändernden Kräfte 72

c.) Zusammenfassung 75

III. Konsumlenkende Faktoren innerhalb der "Bandbreite" 78

a.) Der Einfluß der Unternehmungen auf die Haushalte 79

1.) Die Stellung der Preise und Zinsen 8o

2.) Die Funktion der Werbung 83

3.) Aktive Verkaufsformen 87

Seite:

b.) Die Rolle des Staates 9o

1.) Lenkung des Privatverbrauchs 91
aa.) Indirekte 91
bb.) Direkte Lenkung 93

2.) Beeinflussung durch Manipulation des Staatsverbrauchs 94

c.) Die Gesellschaft als verbrauchsbestimmender Faktor (Verbrauchsvorstellungen) 96

1.) Interdependenz der Konsumentscheidungen 98

2.) Der Zwang zum Konsum, insbesondere der Geltungskonsum 1o1

3.) Verbrauchsorientierter Aufbau der Gesellschaft 1o9
aa.) "Ständische" oder Berufsstruktur 1o9
bb.) Die Einkommensschichtung 11o

d.) Das Kernstück: Die psychologischen Momente 112

1.) Das Problem der starren Ausgabegewohnheiten 114

2.) Neigungen, Einstellungen und Erwartungen 118

IV. Programmatische Hinweise für eine Anwendung des Bandbreitentheorems in der empirischen Sozialforschung 124

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

Lebensdaten des Verfassers.

I. Der Konsum in gesamtwirtschaftlicher Betrachtung

a.) Globale oder strukturell differenzierende Verbrauchstheorie?

Ein zentrales Problem für die nationalökonomische Theorie war und ist das Phänomen der Konjunkturen, deren Verlauf traditionell an der solidarischen Bewegung von Preisen, Produktion und Beschäftigung beobachtet und gemessen wird.

Die Vorstellungen über das Wesen und die Ursachen der Konjunkturschwankungen, sowie die Methoden zur Erarbeitung der wirtschaftspolitischen Mittel, welche zu ihrer Bekämpfung angewandt werden, haben sich nichtsdestoweniger beträchtlich gewandelt.

Die klassische Schule der Nationalökonomie - durchdrungen von dem Denken der Aufklärung - war fest überzeugt, daß sich auch der Wirtschaftskreislauf mit naturgesetzlicher Notwendigkeit vollziehe. Ihre Vertreter glaubten daher, daß sich das Gleichgewicht der wirtschaftlichen Verhältnisse automatisch einstellen müsse. Eine führende Rolle spielte dabei in ihren Vorstellungen der Zins, der als Regulator des Angebotes und der Nachfrage nach Kapitalien wirke und somit Konsum und Sparen in der Volkswirtschaft stets ins rechte Verhältnis setze. Diese Überlegungen setzen ein ganz bestimmtes Verhalten der Konsumenten voraus:

Wenn ein Unternehmen Mittel für Investitionen benötigt, so wendet es sich zunächst nachfragend an den Kapitalmarkt. Als unmittelbare Folge wird der Zins zu steigen beginnen. Der nunmehr attraktive "Preis für Kapitalüberlassung" veranlaßt jetzt seinerseits die Konsumenten, auf den Verbrauch eines Teils des laufenden Einkommens zu verzichten. So wird von den Konsumenten immer nur so viel verbraucht, wie im Rahmen der notwendigen Investitionen volkswirtschaftlich möglich ist. Das Verhältnis zwischen Konsum und Investition, bzw. Konsum und Sparen kann also nie die Quelle für wirtschaftliche Ungleichgewichte abgeben.

Da die Klassiker von der allgemeinen Marktautomatik überzeugt waren, haben sie folgerichtig alle ihre Bemühungen darauf konzentriert,

diese in einem logisch geschlossenen System darzustellen. Konjunkturen als gesamtwirtschaftliche Erscheinungen außerhalb des unmittelbaren Spiels zwischen Angebot und Nachfrage hatten in ihren Modellen keinen Platz, ja eine theoretische Erörterung der Möglichkeiten von Krise und Aufschwung hätte ihrer Konzeption direkt widersprochen. Zudem hatten sie auch - was sicher wesentlich zu ihrer Auffassung beigetragen hat - noch nicht die empirischen Erfahrungen, auf welche sich Theoretiker in der Mitte des 19. Jahrhunderts stützen konnten. Geringfügige Schwankungen im Ablauf des Wirtschaftsprozesses - soweit sie sie überhaupt sahen - wurden von den Klassikern lediglich auf Absatzstockungen zurückgeführt.[1)]

Erst die bitteren Erfahrungen des 19. Jahrhunderts ließen in einem langen Prozeß die Erkenntnis reifen, daß die klassische Vorstellung vom Wirtschaftskreislauf in gewisser Hinsicht revisionsbedürftig sei. Nachdem immer wahrscheinlicher wurde, daß es sich bei den Konjunkturen nicht um zufällige Erscheinungen, sondern um ein sich - zumindestens Ende des 19. und Anfang des 2o. Jahrhunderts - regelmäßig wiederholendes Phänomen handelte, hat man versucht, die Gesetzmäßigkeiten dieses Rhythmus zu erfassen, zu erklären und theoretisch zu verarbeiten.

Es ist ein besonderes Verdienst der deutschen historischen Schule, hierzu viele Detailuntersuchungen angestellt zu haben, die dann den Weg für eine neue Theorie ebneten. Man versuchte zunächst durch die Aufstellung genauester Zahlenreihen einmal Gesetzmäßigkeiten im Wirtschaftsablauf und zum anderen die Ursachen für die Konjunkturschwankungen zu finden. Dabei kamen die Ökonomen im wesentlichen zu der Erkenntnis, daß Konjunkturen

a. unabwendbar seien
b. vornehmlich von der Kapitalseite induziert werden.

Diese Arbeiten der historischen Schule wurden gekrönt durch die

---

1) James Mill und Jean Baptiste Say entwickelten das als "Saysches Theorem" bekannte "Gesetz der verstopften Absatzwege". Danach sei eine allgemeine Überproduktion unmöglich, weil jedes Güterangebot automatisch eine gleich große Gütern nachfrage hervorrufe. Vgl. L.J. Zimmermann "Geschichte der theoretischen Volkswirtschaftslehre", Köln 1954, S. 71.

Untersuchungen von Spiethoff.[2)]

> Spiethoff erklärt alle Konjunkturen als historische Phänomene und zwar immer in der Aufeinanderfolge von Aufschwung, Krise, Stockung. Der Aufschwung entsteht in erster Linie durch steigende Kapitalanlegung. Die Krise wird in der Regel durch eine gewisse Überproduktion hervorgerufen und führt zur Stockung mit Arbeitslosigkeit und brachliegenden Kapazitäten (Vgl. Spiethoff a.a.O., insbesondere Seite 171 ff.).

Als nächsten Schritt sind die nationalökonomischen Theoretiker dann - weil sich die historische Schule mit ihren Ausläufern in der Detailbetrachtung zu verlieren drohte - zur Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Aggregatgrößen wie Einkommen, Verbrauch, Investition und Sparen übergegangen. Man wurde nicht zuletzt durch das schmerzliche Erlebnis der Weltwirtschaftskrise in den Jahren 1929/31 dazu gezwungen. Einen Höhepunkt erreichten diese Bemühungen mit dem Werk von Keynes "Allgemeine Theorie der Beschäftigung,des Zinses und des Geldes".[3)]

An dieser Stelle scheint es wichtig, einmal ganz ausdrücklich zu erwähnen, daß sich Keynes sowohl von den Klassikern als auch von der deutschen historischen Schule distanziert. Letzteres wird besonders offensichtlich, als er seine deutschen Kollegen mit einem Seitenblick auf die historische Schule fragt, wie sie bei der bekannten Vorliebe der Deutschen für Theorien die letzten Jahrzehnte ohne eine solche hätten leben können.[4)]

Es ist ein bleibendes Verdienst der Globaltheoretiker, daß sie mit ihrer Betrachtungsweise die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge überschaubar dargestellt haben. Man hatte jetzt erkannt, daß der volkswirtschaftliche Kreislauf durchaus offen, d.h., daß die gesamtwirtschaftliche Ersparnis am Ende einer Periode größer oder kleiner als die Gesamtinvestition sein kann. Daraus können sich

---

2) Vgl. Arthur Spiethoff, "Die wirtschaftlichen Wechsellagen" "Aufschwung, Krise, Stockung", Teil I - Erklärende Bescheibung - Tübingen 1955.

3) Wir werden wegen der zentralen Bedeutung der Keynes'schen Theorie für die nachfolgende Untersuchung noch ausführlich darauf eingehen.

4) Vgl. John Maynard Keynes "Allgemeine Theorie der Beschäftigung,des Zinses und des Geldes" - ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger, Berlin 1955, im Vorwort der deutschen Ausgabe, S.VII ff.

jedoch inflationistische, bzw. deflationistische Tendenzen mit all ihren gefährlichen Folgen ergeben.

Das Instrumentarium für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung liefert die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und das Nationalbudget. Man unterteilt dabei die Wirtschaft in mehrere große Sektoren, wie Staat, Unternehmungen, Haushaltungen und Außenwirtschaft.[5)]

Aus dem Zusammenspiel zwischen diesen Größen ergibt sich, daß beispielsweise eine sehr hohe Sparneigung der Wirtschaftssubjekte deflatorische Entwicklungen auszulösen vermag und damit letzten Endes zu einer Schrumpfung des Wirtschaftsprozesses führt. Umgekehrt bewirken sehr hohe Verbrauchsausgaben bei Vollbeschäftigung aller Produktionskapazitäten lediglich eine Aufwärtsentwicklung der Preise, ohne echte Konsumsteigerungen zuzulassen.

In konsequenter Fortentwicklung dieser theoretischen Einsichten wurden auch die wirtschaftspolitischen Werkzeuge geschaffen, mit denen man korrigierend in den Wirtschaftskreislauf eingreifen kann. Nur zwei Beispiele seien aus dem Kranz der Möglichkeiten herausgegriffen:

Drohen aus zu hoher Sparneigung der Haushaltungen ernste beschäftigungspolitische Schwierigkeiten zu erwachsen, dann kann der Staat selbst beispielsweise durch Aufträge an bestimmte Industriezweige eingreifen. Andererseits kann er bedenklich hohe Konsumausgaben - um wieder nur ein Beispiel zu nennen - durch direkte Besteuerung wesentlich beschneiden.

Ein weiterer wesentlicher Ansatzpunkt für Eingriffe in den Wirtschaftskreislauf liegt beim Bankensystem, das von der monetären Seite her durch unterschiedliche Kreditgewährung, unter Leitung der dafür verantwortlichen Notenbank, auf die Güterproduktion und damit

---

5) Vgl. Erich Schneider, "Einführung in die Wirtschaftstheorie", Teil I: Theorie des Wirtschaftskreislaufs, 5. verbesserte und erweiterte Auflage, Tübingen 1955, S. 85 ff.

auf den Konjunkturprozeß einwirken kann.[6)]

Man kann das Ergebnis der global-theoretischen Überlegungen in drei Punkte zusammenfassen:

1.) Weder die Unternehmer noch die Konsumenten vermögen den Prozeß zu steuern, da sie beide mit ihren Reaktionen zu konjunkturverschärfenden Maßnahmen tendieren.

2.) Nur Staat und Bankensystem allein sind imstande, den Wirtschaftsprozeß innerhalb gewisser Grenzen zu halten und übermäßige expansive oder kontraktive Entwicklungen, vornehmlich im Produktionsbereich, zu verhindern.

3.) Das ausschließliche Operieren mit volkswirtschaftlichen Globalgrößen hat die Ökonomen dazu geführt, von drei Problemen sehr weitgehend abzusehen:
   a) von der historischen Situation
   b) von den strukturellen Unterschieden in den einzelnen Sektoren der Wirtschaft
   c) von den psychologischen Faktoren (Verhalten der Verbraucher, Investoren usw.)

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß von der Einkommenstheorie wirtschaftspolitisch wertvolle Wege eröffnet wurden, um Gesamt-Wirtschaftskrisen in dem Ausmaß der dreißiger Jahre zu verhindern. Heute vermögen wir jedoch nicht nur die Vorteile, sondern auch schon gelegentlich die Schwächen der Verengung des Blickfeldes auf eine reine Einkommenstheorie zu sehen.

---

6) Die grundlegenden Zusammenhänge zwischen den Gesamtgrößen Konsum, Sparen und Investition, sowie die Ansatzpunkte zu deren wirtschaftspolitischer Beeinflussung beherrschen die meisten der wirtschaftstheoretischen Standardwerke.
So z.B. Paul A. Samuelson, "Economics - An Introductary Analysis", 4. Auflage, New York, Toronto, London 1958, insbesondere S. 209 - 343, Teil II: Determination of National Income and its Fluctuations
So auch: Hans Gestrich, "Kredit und Sparen", 2. durchgesehene Auflage, herausgegeben von Walter Eucken, Godesberg 1947.
Ferner: Erich Schneider, "Einführung in die Wirtschaftstheorie", Teil II: Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung, 2. verbesserte Auflage, Tübingen 1953, insbesonders S. 91 ff.

Die wirtschaftliche Entwicklung scheint jetzt vielmehr durch einige neuartige Phänomene gekennzeichnet, die wir allerdings bisher lediglich feststellen können, während über ihre Ursachen und Wirkungen noch weitgehend Unklarheit herrscht.

Der Anfang des 2o. Jahrhunderts führte den Ökonomen in Deutschland eine große Inflation mit ihren verheerenden Nachwirkungen vor Augen. Die ausgefeilten wirtschaftspolitischen Instrumente, welche im Anschluß an diese Katastrophe von der Global-Theorie entwickelt wurden, berechtigen uns zwar zu der Hoffnung, daß in Zukunft derart tiefgreifende Erschütterungen des Wirtschaftsgefüges verhindert werden können. An die Stelle der galoppierenden Geldentwertung ist aber heute eine andere neuartige Erscheinung getreten, die "schleichende Inflation".[7)]

Während früher Inflation eine rasche Vermehrung des Geldvolumens über das Gütervolumen hinaus ohne stimulierende Wirkung auf Produktion und Beschäftigung bedeutete - die in erster Linie durch spekulatives Verhalten der Wirtschaftssubjekte ausgelöst wurde und gleichzeitig ihrerseits auf dieses Verhalten zurückwirkte - hat heute eine interessante Umkehrung stattgefunden.

Schleichende Inflation bedeutet ein zwar minimaler, aber trotzdem stetiger, alljährlicher Kaufkraftschwund, eine langsame Steigerung des Preisniveaus bei einer gewissen Stabilisierung des Wachstumsprozesses, die von der Masse der Verbraucher gar nicht recht wahrgenommen wird und demzufolge bei ihnen auch nicht primär ein spekulatives Verhalten auslöst. Über die Auswirkungen dieser Erscheinung beginnt man erst jetzt allmählich nachzudenken. Die einen sehen darin ein bedenkliches Vorspiel für eine galoppierende Inflation, andere betrachten die konstante Preissteigerung als die notwendige Stimulanz eines gesunden Wachstumsprozesses. Erst die Erfahrung der nächsten Jahrzehnte wird der einen oder anderen Partei Recht geben. Ebenso sind die Ursachen noch weitgehend ungeklärt. Vielleicht liegen sie in der Monopolisierung des Arbeitsmarktes, vielleicht in dem Streben nach absoluter Vollbeschäftigung? Wir

7) Vgl. hierzu die Ausführungen von Bruno Molitor, "Schleichende Inflation", Hinweise auf die Stellungnahmen von Sumner H. Slichter, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, III. Jahr, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, Tübingen 1958, S. 228 - 24o.

können hierauf noch keine erschöpfende Antwort geben.

Als zweites Charakteristikum unserer gegenwärtigen Wirtschaftsentwicklung kann die Aufspaltung des Konjunkturzyklus gelten. Der Gesamtzyklus scheint sich offenbar immer mehr in einzelne, teilweise sogar unsynchronisiert nebeneinander laufende Zyklen aufzulösen, die sich in den volkswirtschaftlichen Gesamtgrößen neutralisieren können.[8)]

Auch die deutsche Konjunkturentwicklung des Jahres 1958 bot Beispiele dafür. Während einzelne Zweige gut bis sehr gut beschäftigt waren, klagten andere über die schlechte Konjunkturlage in ihrer Branche. Diese Erscheinung - sollte sie sich in der nächsten Zeit als typisches Merkmal der wirtschaftlichen Entwicklung in den hochindustrialisierten Volkswirtschaften herauskristallisieren - wird Theoretiker und Politiker vor neue und schwierige Aufgaben stellen.

Die Differenzierung der wirtschaftlichen Entwicklung geht aber noch weiter. So schien beispielsweise früher der Kohleabsatz entscheidendes Kriterium für den gesamten Energiebedarf zu sein. Heute sind noch andere bedeutende Energieträger, wie Heizöl und Erdgas hinzugekommen und auch die Atomenergie wird in den nächsten Jahren als Konkurrent auf dem Energiemarkt auftreten. Schwierigkeiten beim Kohleverkauf deuten also heute noch keineswegs eindeutig auf einen verminderten Energiebedarf hin, sondern können lediglich Auswirkungen einer strukturellen Verlagerung innerhalb der Energieträger bei vielleicht sogar insgesamt steigender Energienachfrage sein. Und ein zweites kommt hinzu: Vorübergehende Mangelsituationen bei einem Energieträger - z.B. Kohle - müssen jetzt nicht mehr unbedingt negative Auswirkungen auf die abnehmende Industrie haben, da genügend Ausweichmöglichkeiten auf die anderen Energiequellen bestehen.

Angesichts dieser neuen Probleme zeigen sich zwei Mängel im wirtschaftspolitischen "Werkzeugkasten" der Einkommenstheorie:

---

8) Vgl. Molitor, a.a.O., S. 230, zitiert nach Sumner H. Slichter: Braekup of Business Cycles. In: Harvard Business Review, Band 33 (1955), Heft 1, S. 19 ff.
Vgl. ferner Karl Schiller, "Einige Bemerkungen über Modelltheorie und Wirtschaftsgestaltung", in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 275.

a) Viele Mittel sind zu grob und können die differenzierten Tatbestände in der Wirklichkeit nicht mehr ausreichend erfassen. So war es beispielsweise unmöglich, die Absatzkrise der Textilindustrie in den Jahren 1958 - 1959 mit dem klassischen Instrument der Diskontpolitik zu beheben, da verbilligte Kredite für die Produzenten nur wenig an den strukturell bedingten Verbrauchsverlagerungen ändern konnten. Die billigeren Kredite wären jedoch sofort von der Bauindustrie aufgenommen worden und hätten dort wegen der im allgemeinen voll ausgenutzten Kapazitäten nur zu Übersteigerungen geführt.

b) Es wird bei der Auswahl der Mittel auch grundsätzlich keine unmittelbare Beziehung zur bestimmten historischen Situation gesucht, weil die einmal erarbeiteten Werkzeuge als für alle Zeiten gültig betrachtet werden. So kommt es, daß viele Überlegungen heute noch auf Voraussetzungen beruhen, die zu Anfang dieses Jahrhunderts richtig waren, aber heute nicht mehr in allen Punkten den wirtschaftlichen Gegebenheiten entsprechen. Es wird zunächst ratsam sein, sich wieder einiger Vorzüge der historischen Schule zu erinnern, ohne natürlich wieder zugleich in ihre alten Fehler zu verfallen. Mit Hilfe einer Tatbestandsaufnahme in den großen Bereichen der Wirtschaft könnte man viele theoretische Vorstellungen und Lehrsätze erneut an der wirtschaftlichen Realität überprüfen. Man wird dabei die wertvollen Erkenntnisse der bisherigen Forschung verfeinern, modifizieren und den neuen Verhältnissen anpassen können. So wird es auch zu keinem Bruch in der theoretischen Entwicklung kommen.

Eine 'Gegenwartsanalyse' müßte sich auf alle Sektoren des Wirtschaftslebens erstrecken und z.B. prüfen:

1. Welchen Einfluß haben die steigenden Einkommen der Konsumenten auf die schwankende Verbrauchsgüternachfrage? Ist durch eine neue Stellung der Konsumenten im Wirtschaftskreislauf ihre Position im Spiel zwischen Produktion und Verbrauch geändert worden? Wenn ja, von wel-

chen Faktoren wird dann ihr Verhalten gelenkt?

2. Nach welchen Prinzipien werden die modernen Unternehmungen von heute gelenkt und was bestimmt das Verhalten der Unternehmer? Ist das Wirtschaften eines Betriebes noch vorwiegend nach dem Gewinnmaximierungsprinzip ausgerichtet?
3. Welchen tatsächlichen Einfluß nimmt die Notenbank heute über das Bankensystem als Ganzes auf den Produktionsprozeß?
4. Welche Rolle spielt der Staat heute mit seinen verschiedenen Einflußmöglichkeiten für den Wirtschaftskreislauf?

Diese Sektoren müssen alle in sich erforscht und die gegenseitigen Wechselbeziehungen genau durchleuchtet werden. Wir möchten mit der folgenden Untersuchung ein Problem herausgreifen und die Stellung des Konsums im Ablauf der modernen Industriewirtschaften, sowie die Bestimmungsfaktoren für die Änderungen dieses Massenkonsums einer rein theoretischen Erörterung unterziehen, denn gerade die Verbrauchstheorie ist noch relativ unentwickelt, obwohl die Bedeutung des Privatverbrauchs für die Konjunkturen in den letzten Jahrzehnten besonders gestiegen ist.[9)]

So hat u.a. beispielsweise Wertheimer festgestellt, daß die Quote der Bruttoinvestitionen in den USA relativ unverändert blieb, und daß die privaten Ausgaben für feste Anlagen und Ausrüstungen zum Wohnungsbau diejenige Form der Einkommensverwendung ist, die am meisten schwankt.[10)] Es erscheint also an der Zeit, die Keynes'sche Darstellung von der zentralen Stellung des Investitionsvolumens für den gesamten Konjunkturprozeß einer erneuten Überprüfung zu unterziehen. Der Privatverbrauch kann nach den Beobachtungen der letzten Jahre durchaus auch aktiv sein und selbst einen beachtlichen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung nehmen.

---

9) Wir werden auf die Ursachen und die Folgen dieser Erscheinung noch ausführlich zurückkommen. Hier möchten wir uns darauf beschränken, auf die Tatsache hinzuweisen.

10) Vgl. Robert Wertheimer, "Das Problem der privaten Spartätigkeit in den USA" in: Wirtschaftsdienst, 36. Jg., Heft 12, Dezember 1956, S. 675 ff.

Man ist heute übereinstimmend der Auffassung, daß die amerikanische Rezession der Jahre 1957/58 nur deshalb nicht zu einem schärferen Rückschlag ausgeweitet wurde, weil sich die Konsumenten diszipliniert verhielten und der Privatverbrauch auf diese Weise zu einer wichtigen Konjunkturstütze für die Beschäftigung in diesen Jahren wurde.[11)]

Die beiden nachfolgenden Statistiken zeigen das Ausmaß der Verbrauchsverlagerungen in den USA in den Jahren 1947 - 1956 und den langfristigen Wandel in USA und Deutschland von 19o7 bis 195o.

Verteilung der privaten Ausgaben (ohne Sparen) 1947 - 1956

Jahr	Verbrauchsausgaben insges. (in Mrd. $)	davon entfielen (in %) auf: Verbrauchsgüter	Gebrauchsgüter	Dienstleistungen einschl. Mieten
1947	165,o	56,4	12,5	31,5
195o	194,o	51,8	14,7	33,5
1952	218,3	53,1	12,2	34,7
1954	236,5	51,1	12,4	36,5
1956	262,7	5o,o	13,o	37,o

Vgl. Werner Lichey, "Strukturwandel der Absatzwirtschaft in den USA" in: Wirtschaftsdienst, 37. Jg., Heft 7, Juli 1957, S. 382.

Änderungen in der Ausgabenstruktur:

Vergleich der Ausgabenstruktur in den USA und in Deutschland in v.H.

Art der Ausgaben	Deutschland 19o7	Deutschland 195o	U S A 19o1	U S A 1935/36	U S A 1948
Ernährung	51	45	47	32	31 - 32
Wohnung, Heizung und Beleuchtung	2o	14	21	23	16 - 13
Bekleidung	1o	12	15	11	12 - 14
Sonstiges	19	29	17	34	41
Gesamtausgaben	1oo	1oo	1oo	1oo	1oo

Vgl. Helga Schmucker, "Haushaltsrechnungen (II) Rechnung und Budget" in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 5. Band, Tübigen 1956, S. 78.

Bereits angesichts dieses knappen Zahlenmaterials und bei allen Einschränkungen, die durch die Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen

11) Vgl. "Die Lage der Weltwirtschaft und der westdeutschen Wirtschaft 1958/59" - eine Veröffentlichung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V., Bonn, Essen 1958, S. 3.

Verbrauchs- und Gebrauchsgütern notwendig sind, scheint es trotzdem problematisch, sich allein auf die Betrachtung der Globalgröße "Verbrauch" zu beschränken.

Hier ist es offensichtlich, daß doch ein recht beachtlicher Einfluß von der sich ändernden Konsumentennachfrage auf die Geschäftslage in den einzelnen Branchen ausgehen kann und muß.

In dem Bereich der Konsumentennachfrage liegt möglicherweise ein bedeutender Faktor für die immer häufiger in Erscheinung tretenden Branchenkonjunkturen. Eine genaue Analyse der Bestimmungsfaktoren des Massenkonsums scheint daher dringend erforderlich.

Die Erkenntnis der Zusammenhänge bei der Konsumentennachfrage kann dann wahrscheinlich einzelnen Branchen und Betrieben wertvolle Hinweise für ihre Verbrauchs- und damit Absatzprognosen geben, sie kann eine wirksamere wirtschaftspolitische Kontrolle des Problems ermöglichen und sie kann nicht zuletzt ein kleiner Beitrag zur wirtschaftstheoretischen Forschungsarbeit sein.

2.) Die Stellung des Konsums in den beiden extremen Wirtschaftssystemen

Vor einer Betrachtung des Konsums im Wirtschaftskreislauf, mit dem Ziel, Ursachen und Wirkungen von Änderungen in der Verbrauchsgüternachfrage zu erfassen, ist eine genaue Definition des Untersuchungsobjektes erforderlich.

Unter Verbrauchsvolumen soll die gesamte Menge an Gütern und Dienstleistungen verstanden werden, die innerhalb einer bestimmten Periode für den letzten Verbrauch nachgefragt wird. Unsere Betrachtung schließt sich damit den üblichen statistischen Definitionen an, die ebenfalls das Problem der Abweichung zwischen dem Zeitpunkt der Nachfrage auf dem Markt und dem tatsächlichen Verbrauch außerachtlassen, da eine derartige statistische Erfassung aus technischen Gründen unmöglich ist. Sie umgeht auch andererseits die schwierige Abgrenzung zwischen Sparen und Verbrauchen. So ist beispielsweise der Kauf eines langlebigen Konsumgutes vom

einzelnen Haushalt aus gesehen sicherlich eine Form des Sparens, während er gesamtwirtschaftlich, besonders in seinen Auswirkungen auf die Produktion, durchaus als Verbrauch gewertet werden kann. So weist Katona auf die Problematik bei der Definition der Begriffe

"Sparen" und "Verbrauch"

ganz ausdrücklich hin.[12]

Welche Bedeutung haben nun plötzliche Änderungen in Höhe und Zusammensetzung dieses Verbrauchsvolumens? Bringen sie echte struktur- und konjunkturpolitische Probleme mit sich, oder können diese unbeachtet bleiben? Gehen wir bei der Beantwortung dieser Fragen von einer Betrachtung des Konsums im Rahmen des gesamten Wirtschaftsablaufs aus. Der Verbrauch hat im Modell der Marktwirtschaft eine Schlüsselposition inne, während er in dem der zentralgeleiteten Wirtschaft eine vollkommen untergeordnete Rolle spielt. Im rein theoretischen Bereich unterscheiden sich somit die Stellungen wesentlich, jedoch bei näherer Betrachtung der Wirklichkeit wird sich zeigen, daß sie sich sehr nahekommen können. Obwohl im folgenden nur der Konsum in einer marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft untersucht werden soll, ist es zur Herausarbeitung des Grundsätzlichen doch aufschlußreich, die Probleme in beiden Wirtschaftsordnungen unter diesem Gesichtspunkt kurz gegenüberzustellen.

1.) Die theoretischen Konzeptionen

Das reine Modell der Marktwirtschaft beruht auf dem Gedanken einer grundsätzlichen oder mindestens weitgehenden Steuerung des Wirtschaftsprozesses durch den Konsumenten, wobei die gesamte Güterproduktion, also auch die Investitionen, ausschließlich auf die Erzeugung von Konsumgütern abgestellt ist. Die Lenkung der Gütererzeugung erfolgt durch den Preismechanismus über das freie Spiel von Angebot und Nachfrage. Dieser überträgt die Wünsche der Kon-

12) Vgl. George Katona, "Psychological Analysis of Economic Behavior", First Edition, Second Impression New York - Toronto - London 1951, S. 151 f.
(Im folgenden zitiert: Katona, Psychological Analysis)

sumenten nach den einzelnen Gütern auf die Produktionsentscheidungen der Unternehmer. Steigt die Nachfrage nach einem Produkt, so steigen, wenn das Angebot nicht sofort im gleichen Umfange erhöht werden kann, auch die Preise.[13] Als Folge erscheint die Produktion dieses Gutes gewinnbringend, und die Produktionsfaktoren werden zur Erzeugung eingesetzt. Die "primäre" Nachfrage nach den Verbrauchsgütern bestimmt somit auch die "abgeleitete" Nachfrage nach den Produktionsfaktoren. Auf diese Weise entscheiden die Konsumenten genau über die Zusammensetzung des jeweiligen Produktionsvolumens, wenn auch indirekt, d.h., auf dem Wege über die Nachfrage nach Verbrauchsgütern. Die Entscheidungen der Verbraucher sind aber darüber hinaus noch ausschlaggebend für die Höhe des gesamten Sozialproduktes, denn der Konsum ist das Bindeglied zwischen einer autonomen Investitionssteigerung und der daraus resultierenden Beschäftigungssteigerung. Nur in dem Maße, in dem die bei einer einmaligen Investition ausgegebenen Löhne und Gehälter wieder für den Verbrauch ausgegeben werden, können neue Produktionsfaktoren in den Wirtschaftsprozeß eingegliedert und wiederum neue Einkommen gebildet werden.

Völlig anders stellt sich die Situation im Modell einer zentralgeleiteten Wirtschaft dar.[14] Hier bestimmt im wesentlichen eine Planungsstelle - autonom und weitgehend nach politischen Gesichtspunkten - die Aufteilung der Produktivkräfte auf die drei Verwendungsarten des Sozialproduktes: Investition, Verbrauch und Außenhandel. Der Marktmechanismus, der im oben geschilderten Modell die Koordination von Konsum- und Produktionsplänen bewirkt, wird durch die zentrale Entscheidung einer Behörde ersetzt. Nach Schumpeter[15] besteht der wichtigste Unterschied zwischen einer kapita-

13) Wir möchten ausdrücklich darauf hinweisen, daß wir uns hier auf die modelltheoretischen Annahmen, in der Marktwirtschaft gäbe es nur Preis- und Mengenvariationen, beschränken. In der Realität ändern die Unternehmer nur selten die Preise. Die Qualitätskonkurrenz spielt eine bedeutende Rolle.

14) Wir betrachten im folgenden den Extremfall einer zentralgeleiteten Wirtschaft, die totale Zentralverwaltungswirtschaft im Eucken'schen Sinne. Vgl. Walter Eucken, "Grundlagen der Nationalökonomie", 5. veränderte Auflage, Godesberg 1947, S. 129 ff.

15) Vgl. Joseph Schumpeter, "Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie", 2. erweiterte Auflage, München 1950, S. 277 f.

listischen und einer sozialistischen Wirtschaft - den beiden Prototypen von marktwirtschaftlich organisierten und zentralgeleiteten Wirtschaften - darin, daß Erstellung und Verteilung des Sozialproduktes in der zentralgeleiteten Wirtschaft zwei verschiedene Prozesse sind, während sie in der Marktwirtschaft nur zwei Erscheinungsformen des gleichen Vorganges bedeuten, die nicht getrennt werden können, weil sie gleichzeitig erfolgen. Verbrauchsschwankungen im marktwirtschaftlichen Sinne kann es also in dem Modell der zentralgeleiteten Wirtschaft nicht, oder nur in ganz beschränktem Umfange geben. Letzteres auch nur, wenn Reste einer Marktwirtschaft in Teilbereichen der Wirtschaft erhalten geblieben sind. Dann hat man sich aber bereits einen Schritt vom Modell entfernt.

Beschränken wir uns auf die Modellbetrachtungen mit den stark vereinfachenden Annahmen, so läßt sich der wesentliche Unterschied zwischen beiden Ordnungen wie folgt definieren:

a) Im Modell der Marktwirtschaft ist der Verbraucher tatsächlich eine zentrale Figur, da er mit seiner Entscheidung über Sparen und Verbrauchen auf der einen Seite und dem Verbrauch von unterschiedlichen Gütern auf der anderen Seite den gesamten Wirtschaftsablauf reguliert. Plötzliche Schwankung in der Nachfrage der Konsumenten führen zu erheblichen Schwankungen des Wirtschaftskreislaufs. Der Verbraucher ist in der Marktwirtschaft uneingeschränkter Herrscher.

b) Im Gegensatz dazu ist der Verbraucher in der zentralgeleiteten Wirtschaft ein reines Objekt der Wirtschaftsplanung. Er darf nur das verbrauchen, was ihm von der Zentrale genehmigt wird und zwar hat diese eine zweifache Kontrollmöglichkeit:
Einmal bestimmt sie die Höhe der Einkommen und zum anderen reguliert sie mit ihrer zentralen Produktionsplanung auch die Zusammensetzung des Güterangebots.
Im Modell der zentralgeleiteten Wirtschaft nimmt somit das Verbrauchsvolumen eine ganz untergeordnete Stellung ein, da es für die theoretische Planung keinerlei Schwierigkeiten mit sich bringt.

Diese beiden Feststellungen sind wohl durchaus logisch schlüssig,

sie stehen jedoch auf einem so hohen Abstraktionsgrad, daß sie durch empirisches Material weder bewiesen, noch widerlegt werden können. Aus diesem Grund ist es unmöglich, jemals zu wirtschaftspolitisch verwendbaren Ergebnissen zu kommen. Wir können in diesem Zusammenhang auf die Gedankengänge von Popper[16] verweisen, der sich mit der Widerlegbarkeit und der Wahrheit philosophischer Theorien auseinandersetzt. Diese Ausführungen lassen sich auch auf die nationalökonomische Theorie übertragen. Popper führt aus, daß eine Theorie, die sowohl logisch, als auch empirisch unwiderlegbar ist, noch lange nicht wahr im Sinne von "richtig" sein muß.[17] Man kann also das Kriterium der empirischen Unwiderlegbarkeit nicht zur Beurteilung einer Theorie heranziehen. Es wird vorgeschlagen[18], daß man zur Lösung dieser schwierigen Frage davon ausgehen sollte, daß jede Theorie ein Problem lösen soll und man sie nach der Zweckmäßigkeit zur Lösung dieser Aufgabe beurteilen sollte.

Dies scheint auch der richtige Standpunkt für die folgenden kritischen Überlegungen zur Theorie der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen zu sein. Wenn es Aufgabe der Verbrauchstheorie sein soll, das Phänomen der Konsumschwankungen zu erfassen, dann muß es gelingen, die unendlich vielen Möglichkeiten der Konsumentenentscheidungen in der Marktwirtschaft und der Lenkungsmöglichkeiten der Zentrale einer gelenkten Wirtschaft auf einige wenige zu reduzieren.

2.) In der Realität abhängig vom Entwicklungsstadium

Ein Blick auf die Wirklichkeit in der Marktwirtschaft läßt nun berechtigte Zweifel daran aufkommen, ob die Konsumenten tatsächlich in der Verwendung ihres Einkommens immer diese völlige Entscheidungsfreiheit haben, die untrennbar mit dem oben dargestellten Modell verbunden ist und ob sie damit vollkommen autonom die Wirtschaftsentwicklung bestimmen können. Das berechtigt zur Aufstellung der folgenden These:

Es ist sehr wahrscheinlich, daß in der Realität aus der unendlichen Vielzahl von Konsumbestimmungsfaktoren einige auf die Ver-

16) Vgl. Karl R. Popper, "Das Problem der Nichtwiderlegbarkeit von Philosophien" in: Deutsche Universitätszeitung, 13. Jg., Januar 1958, S. 7 - 13.

17) Vgl. Popper, a.a.O., S. 9.

18) Vgl. Popper, a.a.O., S. 12.

brauchsentscheidung des Einzelnen und damit die Höhe und Zusammensetzung des gesamten Verbrauchsvolumens in der Volkswirtschaft so zwingend einwirken, daß die "Entscheidungsfreiheit" zu einem sehr relativen Begriff wird. Die "Entscheidungsfreiheit" ist auch bereits in den Vorstellungen der herrschenden Theorie - abgesehen von den tatsächlichen Verhältnissen - nur ein äußerst schwacher Begriff. Es scheint gegenüber dem Begriff der Freiheit eine gewisse Gleichgültigkeit zu herrschen, denn es ist erstaunlich zu sehen, wie rasch die Theoretiker, nachdem sie die Konsumfreiheit als unantastbares Gut beschrieben haben, darangehen, ökonomische Gesetze zu entwikkeln, in denen diese Freiheit wieder relativiert wird, indem die Zusammenhänge in streng mathematischen Funktionalbeziehungen dargestellt werden.[19)]

Die Modellvorstellung einer Schlüsselstellung des Verbrauchs wird mit der Überprüfung der Konsumfreiheit noch keineswegs entscheidend angezweifelt, sondern lediglich ihre empirische Zweckmäßigkeit in der vereinfachten Form, Grenzen und Möglichkeiten von Verbrauchsschwankungen ausreichend erklären zu können, in Frage gestellt. Denn legt man die Annahme zugrunde - deren Gegenteil die stillschweigende Voraussetzung der obigen Theorie ist - daß die Konsumenten grundsätzlich nur innerhalb eines gewissen Spielraumes und auch hier nicht mehr völlig frei über die Verwendung ihres Einkommens, der maßgeblichen Verbrauchsgrundlage, entscheiden können, so gewinnt man damit ein wertvolles Hilfsmittel für die Wirtschaftspolitik, das Phänomen der Verbrauchsschwankungen in den Griff zu bekommen. Man muß dann die Kräfte analysieren, die einmal den Spielraum der Entscheidungsfreiheit bestimmen und anschließend jene Faktoren ermitteln, die innerhalb dieser Grenzen auf den Konsumenten einwirken. Unabhängig davon, ob die Faktoren zur Einengung des Spielraumes der möglichen Verbrauchsschwankungen beitragen, oder ob sie innerhalb dieser Grenzen wirken, wird man zwei Gruppen unterscheiden müssen:

1. Exogene Faktoren
2. Endogene Faktoren

Unter exogenen Faktoren sind solche zu verstehen, die von außen auf den Konsumenten einwirken. Sie werden außerhalb seiner persönlichen

19) Vgl. Eduard Heimann, "Vernunftglaube und Religion in der modernen Gesellschaft" - Liberalismus, Marxismus und Demokratie - Tübingen 1955, S. 75.

Einflußsphäre gesetzt und beeinflussen seine Verbrauchsentscheidung. So z.B. Einkommen[20], Preise, technische Produktionsmöglichkeiten, staatliche Maßnahmen, aber auch Werbung und bestimmte gesellschaftliche Verbrauchsnormen, um nur einige Beispiele zu nennen. Die endogenen Faktoren sind dagegen solche Kräfte, die aus gewissen Einstellungen der Konsumenten heraus ihre Ausgabengestaltung beeinflussen. So insbesondere Neigungen, Erwartungen, bestimmte Lebensgewohnheit und ähnliches.[21]

Die dominierende Rolle für die Frage des Spielraumes der Entscheidungsfreiheit der Konsumenten spielt zweifellos das Verhältnis zwischen der Sättigung der physisch und sozial bedingten Bedürfnisse und der absoluten Höhe des Einkommens. Bis zur Befriedigung des sozial determinierten Fixverbrauchs an Nahrung, Wohnung und Kleidung - er liegt in den modernen Volkswirtschaften wesentlich höher, als der rein physisch bedingte Bedarf - fällt die erste Alternative der Einkommensverwendung für den Konsumenten, Sparen oder Verbrauchen, vollkommen weg. Die Verwendung seines Einkommens ist seiner persönlichen Entscheidungsfreiheit entzogen. Aber auch bei der für die Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens entscheidenden Nachfrage nach den einzelnen Gütern bleibt keine große Wahlmöglichkeit, denn die Aufteilung auf Nahrung, Wohnung und Kleidung ist weitgehend determiniert. Erst wenn das Einkommen diese Schwelle überschreitet, gelangt der Verbraucher - zumindestens von den technischen Voraussetzungen aus gesehen - in eine Zone der echten Entscheidungsfreiheit. Zwischen diesen beiden Polen liegt die "Bandbreite" der möglichen Verbrauchsschwankungen im Budget des einzelnen Haushalts. Die Bandbreite wird bestimmt, einerseits durch die absolute Höhe des Einkommens und andererseits durch jenen Betrag, der für sozial zwingende Ausgaben (soziales Existenzminimum) erforderlich ist.[22]

20) Das Einkommen kann aber zugleich - wie die folgenden Ausführungen zeigen werden - eine endogene Größe sein.

21) Es sei schon an dieser Stelle darauf hingewiesen, was auf den folgenden Seiten noch ausführlich verdeutlicht wird, daß die hier gebrauchten Begriffe "exogen und endogen" sich deutlich von dem sonst in der Wirtschaftstheorie üblichen Begriffsinhalt unterscheiden.

22) Wir werden im folgenden noch näher auf den Unterschied zwischen physischem oder absolutem und sozialem Existenzminimum eingehen. An dieser Stelle sei jedoch bereits angedeutet, daß das physische Existenzminimum diejenige Gütermenge darstellt, die der Mensch benötigt, um seine Grundbedürfnisse an Nahrung, Wohnung und Kleidung zu befriedigen. Die Gesellschaft schreibt ihm aber darüber hinaus noch einen gewissen Aufwand vor, der dann das sozial deter-

Auf die gesamte Volkswirtschaft übertragen, bedeutet dies nichts anderes, als daß erst nachdem das Einkommensniveau breiten Schichten der Bevölkerung über das physisch und sodann auch sozial bedingte "Existenzminimum" hinausgewachsen ist, überhaupt konjunktur- und strukturpolitisch bedeutsame Änderungen in der Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens auftreten können.[23)]

Innerhalb dieser Bandbreite kann der Konsum bei einer weiteren Veränderung des Einkommens abnehmen, zunehmen, oder konstant bleiben. Und es können Nachfrageverlagerungen größeren Ausmaßes von einer Güterart zu einer anderen stattfinden, während er unterhalb der Grenze sich zwangsläufig in gleicher Richtung mit den Einkommensänderungen bewegen muß. Diese Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen ist natürlich in ihrer Ober- und Untergrenze keineswegs starr, sondern es wirken, wie bereits erwähnt, eine Vielzahl exo- und endogener Faktoren ständig auf ihre Veränderung ein.

Kurzfristig ist die Obergrenze noch durch eine Auflösung des Vermögensbestandes, d.h., durch Entsparen und durch Inanspruchnahme von Konsumentenkrediten auszuweiten. Neben der Kaufkraft wird die quantitative und qualitative Obergrenze der Verbrauchsschwankungen

---

23) Katona formuliert den gleichen Gedanken folgendermaßen:
"It is also conceivable that in relatively undeveloped and poor economies cyclical fluctuations arise that are influenced but little, if at all, by psychological factors. The probability of business fluctuations being a function of changes in the volume of money may be greater if people on the whole have little discretionary purchasing power and small liquid reserves, and if only an insignificant part of the national output goes into postponable purchases. But in our current American economy with its relatively high reserves and incomes, expenditures on houses, on consumer durable goods, on plants and machinery represent a very substantial share of total output. Likewise, there is considerable production of goods for stock, rather than for current orders, and storage of goods for future use. Thus, a large part of business and consumer purchases is not inevitably necessary at a given moment but can be postponed for shorter or longer periods, or can be "bunched", that is, undertaken at the same time by many business firms and consumers. The same applies to luxury expenditures and to many uses of individual or business profits that depend on people's inclinations as well as on the availability of reserves or credit."
(Katona, "Psychological Analysis", S. 275).

sodann wesentlich vom technischen Wissen beeinflußt. Die technischen Produktionsmöglichkeiten setzen den Rahmen für Umfang und Zusammensetzung des Güterangebots. Diese Kräfte sind verhältnismäßig klar zu erkennen und abzuschätzen. Erheblich schwieriger sind jene Faktoren zu erkennen, die auf eine Änderung dieser Obergrenze von der Einkommensseite selbst einwirken: Die Unternehmerentscheidungen zur Investition - denn sie bedeuten letzten Endes höheres Einkommen für die Haushalte - die staatlichen Maßnahmen zur Einkommensregulierung und -umverteilung und schließlich die Bemühungen der Konsumenten selbst, durch vermehrte Erwerbstätigkeit ihre Verbrauchsmöglichkeiten auszuweiten. Besonders im letzten Fall muß sicherlich die mikroökonomische Motivforschung in die Bresche springen.

Die Grundlage für die Untergrenze bildet der physisch lebensnotwendige Bedarf an Nahrung, Wohnung und Kleidung. Diese Größe ist aber von nur sehr geringer Bedeutung. Sie wird vielmehr ganz wesentlich erweitert durch den sozial bedingten Fixverbrauch. Bestimmte Lebensgewohnheiten und vor allem der ständige Vergleich mit den anderen Konsumenten schaffen gewisse Mindestverbrauchsnormen für ganze Bevölkerungsgruppen, die sie zu einer ganz bestimmten Einkommensverwendung zwingen. Für das gesamte Verbrauchsvolumen spielen dabei Bevölkerungsstruktur und Familienstruktur eine gewichtige Rolle. In analoger Weise zu dem Bestreben der Haushalte, die Obergrenze der möglichen Verbrauchsschwankungen durch Einkommenssteigerungen nach oben zu verlagern, läßt sich auch das allerdings quantitativ sehr schwer zu erfassende Bemühen erkennen, die Untergrenze nach unten zu drücken und damit die Bandbreite der Entscheidungsfreiheit zu erweitern. Erkenntlich wird dies beispielsweise darin, daß die Haushalte versuchen, einen Teil ihres Bedarfs durch Eigenproduktion zu decken, wie es beispielsweise die "Do-it-yourself"-Bewegung in den Vereinigten Staaten ganz offensichtlich beweist. Auch in Deutschland ist deutlich zu bemerken, wie die Konsumenten versuchen, ihre Ausgaben für den Lebensunterhalt zu vermindern. Denken wir dabei nur an die umfangreiche Rationalisierung in Haus und Küche durch elektrische Geräte, die u.a. den Zweck hat, das teure Dienstpersonal einzusparen und so die monatlichen Fixausgaben zu senken.

Die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen ist somit in

ständiger Bewegung. Sie steht in enger Korrelation mit dem absoluten Einkommensniveau in der Volkswirtschaft. Bei hohem Einkommensniveau ist sie in der Regel verhältnismäßig groß und bei niedrigem Einkommensniveau entsprechend klein, obwohl natürlich auch eine umgekehrte Beziehung bestehen kann. Man muß allerdings beachten, daß selbst bei geringer Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen die absolute Aggregatgröße Privatverbrauch verhältnismäßig groß sein kann.

Die in dem eingangs geschilderten Modell der Marktwirtschaft unbegrenzten Möglichkeiten der Verbrauchsschwankungen sind durch diese Feststellungen nicht gänzlich ausgeschaltet, wohl aber auf einen gewissen übersehbaren Rahmen begrenzt. Jedoch selbst innerhalb der Bandbreite wirken noch eine Menge Faktoren zwingend auf die Konsumentscheidungen ein. Obwohl es formal natürlich immer die Menschen selbst sind, die Verbrauchs- oder Sparentscheidungen treffen, muß man bei den Gründen, die sie zu den Entscheidungen veranlassen, gedanklich zwei Gruppen unterscheiden:

a) Bestimmungsgründe, die von außen auf die Konsumentenentscheidungen einwirken;
b) Motive, die in den Menschen selbst durch gewisse psychologisch bedingte Vorstellungen entstehen.

Diese Unterscheidung deckt sich mit der bereits erwähnten in exogene und endogene Faktoren. Bei der ersten Gruppe sind die Versuche der Unternehmungen, den Verbrauch der relativ starren Massenproduktion anzupassen und die Anstrengungen des Staates, den Konsum in eine bestimmte wirtschaftspolitisch erwünschte Richtung zu steuern, sowie die von der Gesellschaft gesetzten Verbrauchsnormen besonders bemerkenswert. Die Produktionsseite in einer Volkswirtschaft versucht durch aktive Preispolitik und intensive Werbemaßnahmen, mit denen sie ständig auf die Konsumenten einwirkt, sowie mit aktiven Verkaufsmethoden im Stile der Selbstbedienungsläden und ähnlichem, den Konsum in ihrem Sinne zu lenken. Sie wird dazu gezwungen, denn die modernen Produktionsmethoden erlauben keine kurzfristigen Änderungen des Güterangebots. Auf der anderen Seite gibt der Staat beispielsweise durch Einkommenssteuerbegünstigungen und andere Maßnahmen oftmals einen so starken finanziellen Anreiz für eine bestimmte Art der Einkommensverwendung, daß nur äußerst schwerwiegende

Gründe die Verbraucher veranlassen werden, sie nicht auszunützen. Noch weit schwieriger als die eben genannten Faktoren sind die Kräfte zu erfassen, die aus dem gesellschaftlichen Leben entspringen. Es ist ohne empirische Sozialforschung und ohne Zuhilfenahme der Erkenntnisse der Nachbardisziplin wie Psychologie und Soziologie nicht mehr möglich, die herrschenden Verbrauchsvorstellungen der Bevölkerung zu erfassen.

Die größten Rätsel für das Erkennen der plötzlichen Verbrauchsschwankungen geben die aus den Konsumenten selbst entspringenden Motive auf. Gerade diese Faktoren spielen aber gegenüber quantitativ meßbaren Größen wie: Preise und Einkommen, oftmals die ausschlaggebende Rolle. Hier scheint das Kernproblem zu liegen.

Diese Ausführungen mögen genügen, um anzudeuten, daß der Verbraucher in der Realität keineswegs völlig autonom über seine Einkommensverwendung entscheiden und damit den gesamten Wirtschaftsablauf bestimmen kann wie es in dem Modell der Marktwirtschaft angenommen wurde.[24)]

Andererseits ist es aber genau so fraglich, ob die Planungszentrale in einer zentralgeleiteten Wirtschaft die absolute Entscheidungsfreiheit hinsichtlich der Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens hat. Schon so einfache Erfahrungen wie die, daß es zur Erstellung hochgezüchteter Investitionen zweckmäßig ist, dem Personal zu ihrer Entwicklung und Durchführung Anreizmittel in der Gestalt wachsender Verbrauchsmöglichkeiten zu geben, zeigen, wieviel komplizierter die Dinge auch in der zentralgeleiteten Wirtschaft in Wirklichkeit sind. Es ist auch hier nicht möglich, ein einmal erreichtes Versorgungsniveau der Bevölkerung ohne Gefährdung der übrigen Produktion willkürlich zu reduzieren. Eine gewünschte Steigerung der Produktion muß vielmehr stets von Überlegungen nach höheren Verbrauchsmöglichkeiten begleitet sein. Natürlich spielt dieses Problem auf einem niedrigen Versorgungsniveau - hart an der Grenze des Existenzminimums - eine nur untergeordnete Rolle. Die Grenzen nach unten sind wohl fixiert, sind aber physisch fixiert; nach oben sind sie uninteressant, weil im Bereiche unbefriedigter Nachfrage alles absetzbar ist.

24) Zu dem dargestellten "Bandbreiten-Theorem" vgl. auch insbesonders: Heinz-Dietrich Ortlieb, "Marktwirtschaft und Planwirtschaft in Legende und Wirklichkeit" in: Wirtschaftsdienst, 38. Jg., Nr. 1o, S. 591.

Völlig anders hingegen auf einem höheren Versorgungsniveau. Hier wird sich die Zentrale zunehmend mit dem wachsenden Einkommen, auch mit den differenzierten Verbrauchswünschen auseinandersetzen müssen, denn sie kann es sich nicht leisten, auf die Dauer Güter zu produzieren, die nicht abgesetzt werden können, oder solche nur unzureichend anzubieten, die von der Bevölkerung dringend gewünscht werden. Im ersten Falle müßten Verbrauchsgüter vernichtet werden, wenn man von der nur beschränkt möglichen Anlage von Lägern absieht, und im anderen Falle wäre eine dauernde Unzufriedenheit, die eine Gefahr für die Produktivität darstellt, die Folge. Es gibt auch in der zentralgeleiteten Wirtschaft das Gesetz der Nichtumkehrbarkeit eines einmal erreichten Konsumniveaus. So kommt die Funktion der Produktionslenkung der Konsumenten, wenn auch nicht in einem logisch-systemadäquaten Sinne wie bei der Marktwirtschaft, so doch in einem empirisch wahrscheinlichen Sinne auch in der zentralgeleiteten Wirtschaft, zum Tragen.[25] Die Annahme einer völligen Einflußlosigkeit der Konsumenten auf die Wirtschaftsentwicklung, wie sie in dem oben geschilderten Modell theoretisch haltbar war, erscheint somit unter den zwar komplizierteren, dafür aber wirklichkeitsnäheren Annahmen, unzweckmäßig.

Mit diesen Darlegungen haben wir versucht, aufzuzeigen, daß der Verbraucher in den beiden Wirtschaftsordnungen, obwohl sich die Stellungen in den theoretischen Modellen doch recht wesentlich unterscheiden, einen ziemlich gleichartigen Einfluß auf den Wirtschaftsablauf haben kann. In der Marktwirtschaft ist er nicht nur reines Subjekt, das autonom den Wirtschaftsgang bestimmt, sondern seine Bewegungsfreiheit wird durch eine Vielzahl von Kräften eingeschränkt. Auf der anderen Seite ist er in der zentralgeleiteten Wirtschaft auch keineswegs reines Objekt der Wirtschaftsplanung, sondern mit steigender Kaufkraft kann er auch Einfluß auf die Höhe und Zusammensetzung der Güterproduktion nehmen. Boettcher sagt zu diesem Problem: "... das güterwirtschaftliche Ergebnis einer Marktwirtschaft mit hohem Anteil wirtschaftspolitischer Eingriffe kann durchaus dem einer zentralgeleiteten Wirtschaft mit hohem Grad redistributiver Rücksichtnahme auf den arbeitenden Konsumenten gleichkommen".[26]

25) Vgl. Erik Boettcher, "Die Sowjetische Wirtschaftspolitik am Scheidewege", Tübingen 1959; dort insbesonders den Abschnitt: Revision der Theorie einer Dichotomie zwischen Marktwirtschaft und zentralgeleiteter Wirtschaft, S. 198 - 201.

26) Erik Boettcher, "Sozialpolitik und Sozialreform", ein Sammelband mit Beiträgen mehrerer Autoren, Hrsg. Erik Boettcher, Tübingen 1957, dortselbst die gleichnamige Einleitung des Herausgebers, S. 31.

Das Phänomen der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen ist - wie dieser Vergleich nahelegt - ganz allgemein nicht ein Problem einer bestimmten Wirtschaftsordnung, sondern eine Frage der absoluten Höhe des Einkommensniveaus in einer Volkswirtschaft. Bei niedrigem Stand der Massenkaufkraft sind die Verbraucher in der zentralgeleiteten Wirtschaft reine Objekte der Wirtschaftsplanung, aber auch in der Marktwirtschaft haben sie für ihre Einkommensverwendung keine echte wirtschaftslenkende Entscheidungsfreiheit, denn sie wird physisch und sozial auf das genaueste determiniert. Erst auf einem höheren Einkommensniveau, also erst wenn die Masseneinkommen in den Bereich flexibler Einkommenselastizitäten kommen, erlangen die Konsumenten in der Marktwirtschaft die an sich systemnotwendigen Wahlmöglichkeiten in der Einkommensverwendung. Auch in der zentralgeleiteten Wirtschaft zwingen sie durch ihre im größeren Umfange vorhandene Kaufkraft die Zentrale, sich aus rein wirtschaftlichem Interesse - Steigerung der Arbeitsproduktivität durch Zufriedenheit der Arbeiter - den Verbrauchswünschen der Bevölkerung anzupassen.

3.) Die traditionelle marktwirtschaftliche Konsumtheorie

Beschränken wir uns nun, nachdem der größere Zusammenhang aufgezeigt wurde, auf eine Untersuchung der Verhältnisse in einer marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft und konfrontieren das Bandbreitentheorem mit den bisherigen Forschungsergebnissen. Die oben entwickelten Gedanken sind in der bisherigen Theorie noch keineswegs Allgemeingut. Die übliche Konsumtheorie[27] geht vielmehr immer noch von dem Grundgedanken aus, daß die gesamte Verbrauchsentscheidung einzig und allein von den autonomen Wünschen und Neigungen der Konsumenten geleitet wird, die ihren Ausdruck in der freien Wahl zwischen verschiedenen Konsummöglichkeiten finden. Sie macht nicht den Versuch, auch andere zwingende Einflüsse, die auf den Konsumenten im Augenblick der Verbrauchsentscheidung einwirken, in Betracht zu ziehen und zu untersuchen. Damit ist aber die Konsumtheorie immer wirklichkeitsfremd und bewegt sich auf einem sehr hohen Abstraktionsgrad. Das führt nun zu einem gewissen Widerspruch, wenn man die Konsumtheorie im Zusammenhang mit der gesamten

27) Die Keynes'sche Theorie möchten wir ausdrücklich in diesem Zusammenhang noch ausklammern und erst an späterer Stelle behandeln.

Wirtschaftstheorie betrachtet. Auf der einen Seite nimmt im Modell der funktionellen Preisbildung die Konsumentennachfrage eine zentrale Stellung ein. Erstaunlicherweise hat man aber bisher in der Konjunkturtheorie dieser Größe nur äußerst wenig Beachtung geschenkt und zwar wohl deshalb, weil die Preistheorie keinen konkreten Hinweis auf Verbrauchsbestimmungsgründe lieferte, m.a.W. sie bot keine Erkenntniswerkzeuge für reale, beobachtete Verbrauchsschwankungen. Ganz besonders deutlich wird diese eigenartige Sonderstellung der Konsumtheorie, wenn man einen kurzen Blick auf ihre historische Entwicklung wirft.

Ricardo schenkte dem Begriff des Konsums nur sehr beschränkte Aufmerksamkeit und Say unterteilte zwar die volkswirtschaftliche Theorie in Produktion, Verteilung und Konsum, untersuchte aber den letzteren nicht näher. Le Plays machte einzelne Budgetuntersuchungen und die utopischen Sozialisten wie Sismondi und Fourier unterbreiteten politisch organisatorische Vorschläge für eine Erweiterung des Verbrauchs, die jedoch sämtlich fallengelassen wurden, oder in Vergessenheit gerieten. Die heute gelehrte und praktisch einzige Konsumtheorie wurde von der Grenznutzenschule entwickelt. Die Konsumentscheidungen des Einzelnen untersucht man hier im Rahmen des Indifferenzkurvensystems. Es basiert auf dem Gedanken, daß ein völlig unabhängiger Verbraucher seine Entscheidungen rational bei Kenntnis aller erforderlichen Daten trifft und daß er vor allem vollkommene Entscheidungsfreiheit hat. Darüber hinaus wurde das Indifferenzkurvensystem nicht in erster Linie zur Erforschung der Verbrauchsgesetze konstruiert, sondern man wollte vielmehr ein Modell haben, um die Gesetze der funktionellen Preis- und Einkommensbildung zu erhalten. (Vgl. Charlotte v. Reichenau, "Konsum und volkswirtschaftliche Theorie" in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 159, Jena 1944, S. 84-86).
Andere Ökonomen befaßten sich wiederum in empirischen Studien mit den Beziehungen zwischen Familieneinkommen und Familienkonsum, sie zogen jedoch nie kreislauftheoretische Konsequenzen. Die Relationen zwischen volkswirtschaftlichem Gesamtkonsum und Gesamteinkommen wurden nie genügend beachtet. Lough erklärt in völliger Übereinstimmung mit den obigen Ausführungen diese erstaunliche Nichtbeachtung des wirtschaftlichen Phänomens "Gesamtverbrauch" in einleuchtender Weise: "Consumption was practically a predetermined, constant factor in the economic scheme - a simple process of grasping for whatever food, clothing and shelter could be produced - and making them last as long as possible. The process went on decade after decade without substantial change. No wonder economist found little to say about ist."
(William Lough, "High- Level Consumption" Its Behavior - Its Consequences - New York 1935, S. 1).

Nun war die Vernachlässigung der Konsumtheorie eben solange noch kein schwerwiegender Mangel, als ein Großteil der Bevölkerung mit dem zur Verfügung stehenden Einkommen nur die notwendigsten Bedürfnisse befriedigen konnte, und solange auch die technischen Produktionsmöglichkeiten nur ein quantitativ begrenztes Güterangebot erlaubten. In den Überschußwirtschaften des 2o. Jahrhunderts jedoch hat sich die Situation grundlegend geändert. Sie sind in der Lage, mehr zu produzieren, als von der Bevölkerung für die Grundbedürfnisse an Nahrung, Wohnung und Kleidung benötigt wird, und vor allem geben sie auch breiten Schichten der Bevölkerung die notwendigen Mittel in die Hand.

Diese können ihre Verbrauchswünsche auch kurzfristig variieren und da diese auf die Nachfrage nach Produktionsmitteln weitergeworfen werden, können sehr wohl tiefgreifende Änderungen im Produktionsprozeß hervorgerufen werden. So werden jetzt erst die gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen zu einem echten Problem für die Wirtschaftspolitik, denn in den hochempfindlichen Industriewirtschaften können bereits leichte Schwankungen der Gesamtnachfrage der Konsumenten zu ernsten Krisenerscheinungen mit Arbeitslosigkeit, oder zumindestens branchenkonjunkturellen Rückschlägen führen. "Das Konsumpotential einer Gesellschaft wird in diesem Stadium wichtiger als etwa das Bevölkerungs- oder Arbeitspotential".[28] Es wird somit dringend notwendig, die verursachenden Kräfte dieser Konsumänderungen theoretisch fest in den Griff zu bekommen.

> Katona weist darauf hin, daß die Konsumausgaben heute eine Bedeutung wie noch nie in der Wirtschaftsgeschichte haben, weil
>
> 1. viele Menschen "supernumerary incomes" haben und diese Mittel nach Belieben einsetzen können;
> 2. viele Menschen "liquid assets" (USA) haben;
> 3. die Möglichkeiten des "borrowing" gewaltig erleichtert werden;
> 4. heute viele "durable goods" auf dem Markt sind und als unbedingt lebensnotwendig angesehen werden.

---

28) Schelsky in der Einleitung zur Übersetzung von David Riesman, "Die einsame Masse", Berlin 1956, S. 17 f.

(Vgl. George Katona und Eva Müller "Consumer attitudes and demand" 1950 - 1952, Ann Arbor 1952, S. 53 f.)
Lough bezeichnet es als eine Lebensfrage unserer Generation "... how to attain a lasting, workable balance between expanding productive capacity, on one side, and a highlevel - that is a fickle and unpredictable - consumption on the other side". (William Lough, "High - Level Consumption - Its Behavior - Its Consequences", New York 1935, S. 3)

Den ersten Versuch einer sinnvollen Einordnung der Verbrauchstheorie in den Kreislauf und damit die Verbindung mit der Gesamtwirtschaftstheorie hat Keynes unternommen. Er räumt in seiner Theorie, die den Zusammenhang zwischen den volkswirtschaftlichen Gesamtgrößen Einkommen - Konsum - Investition herstellt, dem Verbrauch grundsätzlich wohl eine gebührende Stellung ein. Sein Grundgedanke ist jedoch der, daß er ein zwar wichtiges, aber starres Bindeglied zwischen Investitions- und Einkommensänderungen ist. Damit fällt Keynes im Gegensatz zur bisherigen Theorie, die nur völlige Autonomie der Konsumentenentscheidung annahm, ins andere Extrem und unterstellt eine vollkommene Determiniertheit der Verbrauchsentwicklung. In einer Theorie kurzfristiger ökonomischer Prozesse braucht der Konsum - nach Keynes - nicht näher analysiert zu werden, da er sich nach seiner Annahme kurzfristig nicht ändert und die Änderungen obendrein eng an die Einkommensentwicklung gebunden sind. Er selbst hat seine Annahmen nie empirisch untersucht und sie sind auch von den nachfolgenden Theoretikern niemals ausreichend bewiesen worden.

Die Bedeutung, die Keynes dem Verbrauch beimaß, ist von ihm auch in der für die heutige Theorie grundlegenden "Keynes'schen Konsumfunktion" ausgedrückt worden. Er unterscheidet dabei grundsätzlich zwischen dem "Hang zum Verbrauch" und dem "Grenzhang zum Verbrauch". Der erstere stellt die "funktionelle Beziehung zwischen Y_w, einem gegebenen Niveau des Einkommens in Lohneinheiten gemessen, und C_w, der Ausgabe für den Verbrauch aus diesem Einkommensniveau" dar.
(John Maynard Keynes, "Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes", ins Deutsche übersetzt von Fritz Wagner, Berlin 1955, S. 78.)
Demgegenüber ist der "Grenzhang zum Verbrauch" das Verhältnis zwischen der Verbrauchsänderung und der Einkommensänderung, ausgedrückt durch den Differentialquotienten:

$$\frac{"dC_w"}{dY_w}$$

(Keynes, "Allgemeine Theorie", S. 98).

Als objektive Faktoren nennt Keynes die folgenden sechs:

1. Änderungen in den Lohneinheiten
2. Realeinkommensänderungen
3. Änderungen in den Kapitalwerten
4. Zinsänderungen
5. Änderungen in der Steuerpolitik
6. Änderungen in den Einkommenserwartungen.

Nachdem Keynes alle Größen auf ihre verbrauchsbestimmende Wirkung hin untersucht hat, kommt er zu dem Ergebnis, daß nur gelegentliche Änderungen in den Kapitalwerten, sowie Zinssatzänderungen und Variationen der Steuerpolitik den Hang zum Verbrauch beeinflussen können, die anderen Faktoren aber unter gewöhnlichen Umständen keinen Einfluß haben werden. (Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 82).

Den sogen. subjektiven Faktoren mißt Keynes noch geringere Bedeutung bei. Sie sind seiner Meinung nach von "umstürzlerischen und anormalen Zuständen" abgesehen kurzfristig kaum zu verändern und können demzufolge als gegeben betrachtet werden. (Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 78).
(Dabei taucht natürlich sofort die Frage auf, was als "normaler Zustand" in einer Volkswirtschaft zu betrachten ist. Denken wir nämlich an die Zeit seit dem ersten Weltkrieg, so kann man in den meisten westeuropäischen Volkswirtschaften wohl kaum von normalen Zuständen sprechen!).

So interessieren unter den subjektiven auch nur die, welche die Ausgabefreudigkeit der Konsumenten einengen könnten. Als Sparmotive führt Keynes acht Gründe an:

1. Vorsicht
2. Voraussicht
3. Berechnung
4. Verbesserung
5. Unabhängigkeit
6. Unternehmungslust
7. Stolz
8. Geiz.

Einzig und allein verantwortlich für "K o n s u m ä n d e r u n g e n" sind somit für Keynes die Einkommensänderungen. (Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 93 ff.).
Der Umfang der Verbrauchsschwankungen bemißt sich nach Keynes nach dem "allgemeinen psychologischen Gesetz":

"Das grundlegende psychologische Gesetz, auf das wir uns von vornherein, sowohl auf Grund unserer Kenntnis der menschlichen Natur, als auch der einzelnen Erfahrungstatsachen, mit großer Zuversicht stützen dürfen, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit der Zunahme in ihrem Einkommen zu vermehren, aber nicht im vollen Maße dieser Zunahme". (Keynes, Allgemeine Theorie, S. 83).
(Zur Kritik dieses "allgemeinen psychologischen Gesetzes" verweisen wir auf die folgenden Ausführung über das "Einkommen").

Keynes zieht sich damit auf einen sehr hohen Abstraktionsgrad zurück. Nur so ist er in der Lage, eine kontinuierliche, degressive

Verbindung zwischen Verbrauch und Einkommen als Funktionalzusammenhang verblüffend einfach darzustellen. Dieser Zusammenhang ist derart präzis und theoretisch leicht zu handhaben, daß allein darin wohl ein wesentlicher Grund liegen mag, warum er die weitere Theorie bis heute so beherrscht. Katona[29] weist aber ausdrücklich darauf hin, daß wohl das Verhältnis zwischen den Globalgrößen Einkommen und Verbrauch einigermaßen konstant ist, aber bei Betrachtung der einzelnen Einkommens- und Konsumarten sich erhebliche Schwankungen herausstellen. Man muß also unbedingt zur Untersuchung der strukturverändernden Variablen vorstoßen.

Diese theoretische Konzeption wird aber den Anforderungen, die von der Wirtschaftspolitik an sie gestellt werden, noch nicht in ausreichendem Maße gerecht. Bei relativ konstanter Einkommensbewegung in den einzelnen Verbrauchsgüterarten können, wie aus statistischen Untersuchungen eindeutig folgt, recht beachtliche Schwankungen auftreten. Diese sind aber mit der Angabe über eine globale Verbrauchshöhe nicht zu erfassen, obwohl sie wirtschaftspolitisch sehr bedeutsam sind. Die Globalbetrachtung allein befriedigt nicht. Auf der anderen Seite lagen die auf Grund von Vorkriegsdaten in den USA für die beiden Nachkriegsjahre vorausgesagten Verbrauchswerte teilweise bis zu 4o % neben den tatsächlichen Werten. Diese Fehlprognosen haben die Diskussion um die Keynes'sch Konzeption und die darauf basierenden Konsumfunktionen erneut angefacht. Schließlich zeigen die von Katona[3o] in den U S A angestellten Untersuchungen des Konsumentenverhaltens, daß die Verbrauchsentscheidungen neben dem Einkommen noch von einer Vielzahl

---

29) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 136 ff.

3o) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 173 ff.
Katona betont in diesem Zusammenhang, daß der Fehlschlag der Nachkriegsbeschäftigungsprognosen in den USA im wesentlichen auf drei Dinge zurückzuführen sei:
1. Man hat sich nur auf den Faktor Einkommen konzentriert und die anderen Faktoren vernachlässigt.
2. Man hat die Annahme gemacht, daß sich die Beziehung zwischen Verbrauch und Einkommen weder im Trend, noch in den kurzfristigen Schwankungen ändert.
3. Man hat angenommen, daß sich die Konsumenten in der Zukunft genauso verhalten wie in der Vergangenheit.
Die Regressionsgleichungen müssen unbedingt noch andere Faktoren in Betracht ziehen.

psychologischer und sozialpsychologischer Faktoren abhängen. Damit wird die bisherige Vorstellung einer einseitigen Einkommensabhängigkeit der Verbrauchsentwicklung nicht nur von der theoretischen, sondern nun auch von der empirischen Seite her ernstlich in Frage gestellt.

Eine Theorie, die wirtschaftspolitisch verwertbare Erkenntniswerkzeuge für die Erfassung der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen liefern will, muß - entsprechend den obigen Ausführungen - auf zwei Fragen Auskunft geben können:

a) In welchem Umfange sind Verbrauchsschwankungen überhaupt möglich?

b) Welche Kräfte bewirken innerhalb dieser Grenzen Konsumänderungen?

Da es sich hierbei um eine gesamtwirtschaftliche Erscheinung handelt, muß sie sich vorwiegend mit gesamtwirtschaftlichen Größen befassen. Das darf jedoch keineswegs dazu führen, wieder die alte beziehungslose Trennung zwischen Makro- und Mikroökonomie streng aufrechtzuerhalten. Es muß vielmehr versucht werden, dort, wo die makroökonomische Theorie allein nur globale Aussagen liefert, die Erkenntnisse der mikroökonomischen Theorie mit zu verwerten. Sie können wertvolle zusätzliche Informationen liefern.

Die Darstellung der Bestimmungsfaktoren der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsänderungen muß notwendigerweise der Versuch einer Synthese zwischen Mikro- und Makroökonomie sein. Es würde aber wiederum den Rahmen dieser Arbeit sprengen, sich nun beispielsweise eingehend mit mikroökonomischer Motivforschung zu befassen. Unsere Aufgabe kann lediglich darin bestehen, zu zeigen, daß bestimmte Erscheinungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene befriedigend erklärt werden können, andere aber wieder nur unter Zuhilfenahme mikroökonomischer Forschungsergebnisse zu lösen sind.

Wenden wir uns zunächst einer Analyse der Bandbreite zu, um dann anschließend die Kräfte aufzuzeigen, die innerhalb der Bandbreite konsumlenkende Bedeutung haben.

II. Die "Bandbreite" der möglichen Verbrauchsschwankungen

Es scheint zweckmäßig, eingangs noch einmal die These genau zu formulieren, deren Überprüfung die folgenden Ausführungen gewidmet sind:

> Gesamtwirtschaftliche Verbrauchsschwankungen sind nur innerhalb einer bestimmten "Bandbreite" möglich. Die Freiheit der Konsumenten in der Art der Einkommensverwendung wird nach oben durch das Einkommen, den Vermögensstand, die Kreditmöglichkeiten und durch die technischen Produktionsmöglichkeiten eng begrenzt.
> Die Untergrenze bildet die Summe aus physisch und sozial determiniertem Bedarf. Bei gesamtwirtschaftlicher Betrachtung - wie es im folgenden geschehen soll - sind auch noch der Altersaufbau und die Familienstruktur der Bevölkerung zu beachten.
> Auch innerhalb der Bandbreite sind die Konsumenten noch starken beeinflussenden Kräften ausgesetzt, die ihre Einkommensverwendung lenken. Es sind dies die Unternehmungen mit der aktiven Preispolitik, der Werbung und den "aktiven Verkaufsformen", der Staat durch die vielfältigen Möglichkeiten zur Beeinflussung von Staats- und Privatverbrauch und endlich die Gesellschaft, die dem einzelnen bestimmte Verbrauchsnormen aufgibt. Die Quelle für die nach außen in Erscheinung tretenden Verbrauchsschwankungen scheint im Bereich der psychologisch bedingten Konsumentenhaltung (Neigung, Gewohnheit, Erwartung usw.) zu liegen.

Wir wollen mit unseren Ausführungen versuchen, die bisherigen theoretischen Ergebnisse zusammenzufassen, neu zu ordnen, und der Wirklichkeit anzunähern, denn sie erscheinen oftmals zu global und stehen auf einem sehr hohen Abstraktionsgrad. Wir wollen also das ganze Problem erneut dadurch zur Diskussion stellen, daß gezeigt wird, wo und in welcher Weise die Ergebnisse empirischer Sozialforschung eingebaut und verwertet werden können. Eine genaue quanti-

tative Beurteilung der einzelnen Größen muß dann allerdings weiteren Spezialuntersuchungen vorbehalten bleiben.

Der Gedanke einer Bandbreite bei der Veränderung wirtschaftlicher Größen ist darüber hinaus keinesfalls neu, sondern wurde bereits von Hicks - allerdings im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Konjunkturschwankungen - verwandt. Hicks spricht von einem oberen und einem unteren Plafond, zwischen dem Preise, Einkommen und Beschäftigung im Konjunkturablauf hin und her pendeln.[31)]

> Hicks erklärt die gesamtwirtschaftlichen Schwankungen aus dem gemeinsamen Wirken von Akzelerator und Multiplikator. Bei bestimmten Konstellationen könnte dieses Zusammenspiel - ausgelöst durch eine einmalige autonome Investition - zu explosiven Entwicklungen der Preise und Löhne und Produktion führen. Die Entwicklung wird aber durch das obere "CEILING", die Vollbeschäftigung, gebremst und nach einiger Zeit zum Abschwung veranlaßt. Dabei schießt die wirtschaftliche Entwicklung über den Gleichgewichtspfad hinaus nach unten und wird durch den Zustand einer Desinvestition (keine Abschreibungen werden gemacht!) aufgefangen. Von hier aus bewegt sich die Wirtschaftstätigkeit dann wieder bis zum oberen Plafond und der Prozeß beginnt von neuem. (Vgl. John Richard Hicks, "A Contribution to the Theory of the Trade Cycle", Oxford 1950, S. 95 ff.) Eine interessante Analogie zu dem "Bandbreiten-Theorem" bei den Verbrauchsschwankungen ist die Tatsache, daß der obere Plafond bei Hicks wesentlich genauer zu definieren ist als der untere. (Vgl. Hicks, a.a.O., S. 95).

Diese Überlegung läßt sich wie gesagt auch sinn-voll auf die gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen anwenden. Die im folgenden durchgeführte Trennung zwischen Faktoren, die die Bandbreite bestimmen und solchen, die innerhalb der Bandbreite konsumbestimmend wirken, ist selbstverständlich nie ganz streng, sondern nur tendenziell durchzuführen.

Man wird lediglich sagen können, daß bei der Fixierung der Bandbreite die exogenen Faktoren vorherrschen und bei der Bestimmung der Kräfte innerhalb der Grenzen die endogenen. Die meisten Größen beeinflussen die Konsumentwicklung in doppelter Weise.

Ein Beispiel mag dies verdeutlichen: Die Werbemaßnahmen bewirken

---

31) Vgl. John Richard Hicks, "A Contribution to the Theory of the Trade Cycle", Oxford 1950; insbesondere die Kapitel VII und VIII, S. 83 - 107.

auf der einen Seite ein ständiges Ansteigen der Verbrauchswünsche und verändern somit die Untergrenze der möglichen Verbrauchsschwankungen. Andererseits lenken sie aber auch im Feld der echten Entscheidungsmöglichkeiten für den Konsumenten die Nachfrage in eine bestimmte Richtung. Ähnlich liegen die Verhältnisse beim Einfluß des Staates. Durch staatliche Maßnahmen ist es möglich, das Einkommensniveau breiter Bevölkerungsschichten zu heben und damit den Spielraum für gesamtwirtschaftliche Verbrauchsschwankungen beträchtlich zu erweitern. Gleichzeitig kann der Staat aber auch beispielsweise durch Steuerbegünstigungen die Einkommensverwendung innerhalb der Bandbreite in einer bestimmten Weise lenken. Besonders auffallend ist die Schwierigkeit der Trennung bei dem "Zwang zum Konsum". Trotzdem erscheint es gerechtfertigt, einen Faktor jeweils in erster Linie einer der beiden Gruppen zuzuordnen. Man darf dabei nur nicht die Doppelfunktion vieler Verbrauchsbestimmungsgrößen aus dem Auge verlieren.

Man wird alle Größen unter zwei Gesichtspunkten prüfen müssen:

a) Stehen die Faktoren in irgendeinem Zusammenhang mit möglichen Verbrauchsschwankungen?
b) Sind sie in der bisherigen Theorie berücksichtigt worden und sind sie vor allem mit den bisherigen Methoden zu erfassen?

a.) Bestimmungsfaktoren der Obergrenze

Wenden wir uns der Obergrenze zu. Das Ausmaß, in dem der Verbrauch in einer Volkswirtschaft mengenmäßig und auch in qualitativer Hinsicht schwanken kann, wird zunächst von einer ganzen Reihe objektiver Faktoren bestimmt. Es sind dies:

a) Das Einkommen
b) Der Vermögensstand
c) Die Kreditmöglichkeiten
d) Die technische Kapazität der Volkswirtschaft.

Es dürfte ziemlich unbestritten sein, daß beispielsweise eine Ver-

ringerung des Einkommens die Möglichkeiten für den Verbrauch einengt und eine Einkommenserhöhung sie grundsätzlich erweitert. Es bleibt also hier nur noch zu prüfen, ob tatsächlich immer eindeutige Funktionalbeziehungen zwischen, um ein Beispiel zu nennen, Einkommen und Verbrauch bestehen, wie es bislang angenommen wird, oder ob das Einkommen nur den Rahmen für die Verbrauchsschwankungen absteckt.

Mit einer Beurteilung des Einflusses dieser Größen sind jedoch lediglich die Verbrauchsmöglichkeiten in einem bestimmten Zeitpunkt abzuschätzen. Wesentlich schwieriger ist es dagegen, die Faktoren in den Griff zu bekommen, die im Zeitablauf auf eine Veränderung des Einkommens der technischen Produktionskapazitäten usw. hinwirken. Gerade sie sind aber für sinnvolle Verbrauchsprognosen unerläßlich. Wegen der zentralen Bedeutung des Einkommens werden wir uns bei den entsprechenden Betrachtungen im wesentlichen auf eine Analyse der Einkommensentwicklung beschränken, die von den Investitionsentscheidungen der Unternehmer, den staatlichen Maßnahmen zur Einkommensverteilung und schließlich dem Erwerbsstreben der Haushalte selbst bestimmt wird.

1.) Das Einkommen

Eine zentrale Größe bei den Verbrauchsentscheidungen ist zweifellos das laufende Einkommen. Es bildet für den einzelnen die hauptsächliche Verbrauchsgrundlage. Die Verfügung über Geldeinkommen setzt die Konsumenten erst in die Lage Verbrauchsgüter nachzufragen. Maßgebend ist in diesem Zusammenhang das persönlich verfügbare Einkommen, d.h., das Einkommen, das dem einzelnen nach Abzug der Steuern und gesetzlichen Versicherungen tatsächlich zur Verfügung steht. Der eigentliche Wert dieses Einkommens ergibt sich aber erst, wenn man es zu dem herrschenden Preisniveau in Beziehung setzt. Wir beschränken uns jedoch hier auf das Geldeinkommen. Dieses "persönlich verfügbare Geldeinkommen" ist gemeint, wenn im folgenden der Einfachheit halber von dem "Einkommen" gesprochen wird. Auf die gesamte Volkswirtschaft läßt sich dieser Gedanke leicht übertragen. Nach Schneider bestimmt sich das gesamte verfügbare Einkommen in einer Volkswirtschaft wie folgt:

" = Bruttovolkseinkommen zu Marktpreisen
- Abschreibungen

= Nettovolkseinkommen zu Marktpreisen
- (indirekte Steuern - Subventionen)

= Nettovolkseinkommen zu Faktorpreisen
+ Transferzahlungen

= Privates Einkommen vor Abzug der Steuern
- unverteilte Gewinne

= Persönliches Einkommen vor Abzug der Steuern
- direkte Steuern

= verfügbares persönliches Einkommen[32] "

Es erhebt sich nun die Frage, in welcher Weise das Einkommen den Gesamtverbrauch beeinflußt.

aa.) Die Höhe des Einkommens

Es ist nicht zu bestreiten, daß jede Änderung des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens in einer Volkswirtschaft ihre Auswirkungen auf den Gesamtverbrauch haben wird. Fraglich ist dagegen, ob diese Auswirkungen stets die gleichen sind. M.a.W. es fragt sich, ob zwei prozentual gleiche Einkommensänderungen zu verschiedenen Zeitpunkten und bei unterschiedlicher Konstellation der übrigen verbrauchsbestimmenden Daten immer die gleiche Verbrauchsänderung nach sich ziehen werden. Gehen wir dabei von einer Betrachtung der Einkommens- und Verbrauchsverhältnisse beim einzelnen aus. Die Ergebnisse lassen sich dann mit gewissen Einschränkungen sinngemäß auf die gesamte Volkswirtschaft übertragen.

Wir stoßen hierbei auf das sehr schwierige Aggregationsproblem, dem wir jedoch im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter nachgehen können.
In den makroökonomischen Betrachtungen geht es in erster Linie darum, wie man das Individualverhalten der Wirtschaftssubjekte zu einem überschaubaren Globalverhalten aggregieren kann.
Gäfgen (Vgl. Gerhard Gäfgen, "Der ökonomische Behaviorismus" - Bemerkungen zu Wilhelm Krelles "Theorie wirtschaft-

32) Erich Schneider, "Einführung in die Wirtschaftstheorie", III. Teil - Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung - 2. verbesserte Auflage, Tübingen 1953, S. 189. Im Original ist der Aufbau in umgekehrter Reihenfolge vom persönlich verfügbaren Einkommen zum Bruttovolkseinkommen zu Marktpreisen vorgenommen.

licher Verhaltensweisen" - in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 9. Jg., 1957, Heft 1, S. 76 ff.) weist ganz nachdrücklich darauf hin, daß es dazu nicht genügt, soziologische Elemente in die Theorie einzubauen, sondern man muß überhaupt eine neue Theorie sozialwirtschaftlicher Interaktion aufstellen. Dann könne man allerdings zu guten Ergebnissen kommen. Er hebt sich damit deutlich gegen Lawrence Klein (Vgl. Lawrence Klein, "The Keynesian Revolution", New York 1949, S. 57 f.) ab, der einfach sagt, das individuelle Verhalten biete eine derartige Vielzahl von Möglichkeiten, daß man damit unmöglich arbeiten könne. Man sei daher gezwungen, auf einige "fundamentale" Beziehungen zu reduzieren. Wertvoll sind in diesem Zusammenhang auch die Ausführungen von Katona zum "Gesetz der großen Zahl" (Vgl. George Katona, "Psychological Analysis of Economic Behavior", New York 1951, S. 2o ff.). Er führt dazu aus, daß das Gesetz der großen Zahl im ökonomischen Bereich auch dann gilt, wenn unabhängige, objektive Größen im Spiel sind. Sobald aber in irgendeiner Weise das Konsumentenverhalten eine Rolle spielt, muß man prüfen, in welcher Weise sich das individuelle Verhalten auswirkt. Man kann weiter nie genau voraussagen, welche Umstände in einem bestimmten Augenblick die Konsumenten beeinflussen. Daher ist die mikroökonomische Verhaltungsforschung unerläßlich.

Es sind grundsätzlich zwei Änderungsmöglichkeiten für den Konsum zu unterscheiden: die quantitativen und die qualitativen. Steigt das Einkommen des einzelnen, so zeichnen sich rein theoretisch drei Änderungsmöglichkeiten für die mengenmäßigen Verbrauchsänderungen ab:

a) Der Konsum steigt absolut, wobei der prozentuale Anteil der Verbrauchsausgaben am Gesamteinkommen steigen, fallen oder unverändert bleiben kann.

b) Der Konsum sinkt absolut, und damit verringert sich auch der Anteil am Einkommen.

c) Der Konsum bleibt konstant, und damit sinkt wiederum der prozentuale Anteil am Gesamteinkommen.

Analog diesen möglichen Veränderungen sind auch in qualitativer Hinsicht bei einer Einkommenssteigerung rein theoretisch drei Variationsarten denkbar:

a) Der Konsum steigt qualitativ
b) Der Konsum sinkt qualitativ
c) Die Qualität der nachgefragten Verbrauchsgüter bleibt unverändert.

Die Art, in der sich der Konsum bei steigendem Einkommen des einzelnen ändert, scheint in erster Linie ein Problem der absoluten Einkommenshöhe zu sein. Die Beobachtung der Wirklichkeit zeigt, daß auf einem niedrigen Einkommensniveau, welches hart am physischen Existenzminimum, oder sogar darunter liegt, grundsätzlich jede Einkommenssteigerung zu einer Verbrauchszunahme in voller Höhe führt.[33] Das physische Existenzminimum allein bestimmt jedoch noch nicht den Punkt, in welchem sich, wie oben erwähnt, jede Einkommenszunahme voll in einer Verbrauchserhöhung niederschlägt. In der Gesellschaft entstehen Aufwandsnormen, die die Grenze des Einkommensverwendungszwanges wesentlich nach oben verlagern. Es gehört zur Pflicht einzelner Gruppen der Gesellschaft, über gruppenspezifische Aufwandgüter zu verfügen. In diesem Bereich haben die Konsumenten also keine echte Entscheidungsfreiheit bei der Einkommensverwendung und es ist durchaus gerechtfertigt, bis zu dieser Grenze eindeutige Funktionalbeziehungen zwischen Verbrauch und Einkommen anzunehmen. Eine genaue Diskussion dieses Problems der Aufwandnormen müssen wir aus technischen Gründen auf die folgenden Ausführungen "Der sozial determinierte Bedarf" und "Der Zwang zum Konsum" verlegen.

Hier genügt jedoch die Feststellung, daß nur lediglich bis zu einer bestimmten Einkommenshöhe ein enger Funktionalzusammenhang zwischen Verbrauchs- und Einkommensentwicklung besteht. Erst oberhalb dieser Schwelle wird eine variable Einkommensverwendung möglich, bei der sich etwa ein Konsument entschließen mag, mehr zu sparen, wenn sein Einkommen steigt. Sollten dadurch neue Verbrauchsmöglichkeiten, z.B. der Kauf eines Hauses greifbar erscheinen, dann ist es sogar sehr wahrscheinlich, daß trotz gestiegenem Einkommen die Konsumausgaben im Vergleich zu denen der Vorperiode absolut verringert werden (z.B. durch die monatlichen Ratenzahlungen für einen abgeschlossenen Bausparvertrag).

Die Verbrauchsentwicklung ist nun nicht mehr eindeutig determiniert

---

33) Harry Runge, "Die Bedeutung der Einkommensschichtung für den Wert des Volkseinkommens", Köln 1952, S. 44, schreibt hierzu: "Das größere Einkommen verleitet zu größeren Ausgaben, das kleinere zwingt zur Einschränkung der Ausgaben". (Im Original gesperrt).

und die Möglichkeiten b) und c) der beiden obigen Zusammenstellungen werden zumindestens ebenso wahrscheinlich wie eine qualitative und quantitative Konsumsteigerung.

Das Einkommen ist nun nicht mehr ausschließlich entscheidend für die Höhe des Verbrauchs, sondern es setzt lediglich einerseits die Grenzen, schafft aber wiederum andererseits auch erst die Voraussetzungen.

Bisher haben wir nur den mengenmäßigen Verbrauch betrachtet. Auf der qualitativen Seite zeigen sich jedoch ähnliche Verlagerungen. "Höheres Einkommen und vermehrte Freiheit verändern die Verbrauchsstruktur und die Konsumgewohnheiten grundlegend".[34] Bei niedrigem Einkommen werden nur die Güter für die physischen Grundbedürfnisse wie Nahrung, Wohnung und Kleidung in einfachen Qualitäten nachgefragt. Mit steigendem Einkommen wachsen dann auch zunächst die Qualitätsansprüche bei diesen Gütern und schließlich findet eine Verlagerung zu den ausgesprochenen Luxusgütern statt.[35] Ein Beispiel mag dies verdeutlichen:
Verdient ein Konsument gerade das Existenzminimum, dann wird er sich - wenn überhaupt - nur ein bescheidenes Rundfunkgerät leisten können. Steigt sein Einkommen, dann wird er sich vielleicht bald ein qualitativ besseres Zweitgerät, dann eine Musiktruhe und schließlich ein Fernsehgerät anschaffen. Auf hohem Einkommensniveau werden so die qualitativen Verbrauchsschwankungen wahrscheinlicher sein, als in einer armen Volkswirtschaft.

Nach dieser Betrachtung der mengen- und qualitätsmäßigen Konsumschwankungen wird deutlich, daß die Höhe des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens in einer Volkswirtschaft ausschlaggebend für die Grenzen und Möglichkeiten der Verbrauchsschwankungen ist. Das Ausmaß wird jedoch auf hohem Einkommensniveau weitgehend von anderen Faktoren bestimmt. Außerdem haben wir bisher immer nur die

---

34) Werner Lichey, "Strukturwandel der Absatzwirtschaft in den USA", in: Wirtschaftsdienst, 37. Jg., Heft 7, Juli 1957, S. 38o.

35) Vgl. hierzu auch Bruno Molitor, "Schleichende Inflation", Hinweise auf die Stellungsnahmen von Sumner H. Slichter in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 3. Jg., herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, Tübingen 1958, S. 234.

Verhältnisse zwischen Einkommen und Verbrauch bei steigendem Einkommen betrachtet. Wenn das Einkommen sinkt, dann kann man keineswegs die Verbrauchsausgaben entsprechend reduzieren. Ein einmal erreichtes Konsumniveau wird nur unter dem schärfsten Druck der äußeren Umstände wieder aufgegeben. Die Konsumfunktion ist nicht umkehrbar wie eine mathematische Funktion.[36)]

Die Meinungen in der Literatur über das Verhältnis zwischen Einkommen und Verbrauch sind teilweise recht unterschiedlich. Man kann die einschlägigen Untersuchungen in zwei Gruppen unterteilen:

a) Ein Teil der Autoren beschäftigt sich lediglich mit der Abhängigkeit gewisser Ausgabearten vom Einkommen.

b) Die anderen dagegen haben wieder nur die Globalaufteilung des Einkommens auf Konsum und Sparen im Auge.

Wenden wir uns zunächst der ersten Gruppe zu. Die ersten Nationalökonomen, die sich mit den Zusammenhängen zwischen Verbrauch und Einkommen bei unterschiedlichen Einkommenshöhen empirisch befaßten, waren Engel und Schwabe. Sie ermittelten auf Grund eingehender statistischer Untersuchungen, daß die Ausgaben für Nahrung und Wohnung in den Haushaltsrechnungen der beobachteten Arbeitnehmerhaushaltungen mit steigendem Einkommen relativ zurückgehen. Die Engel-Schwabe'schen Untersuchungen sind Ausgangspunkt für viele weitere Forschungen in dieser Richtung geworden.

Dabei wurden die ursprünglich aufgezeigten Zusammenhänge erweitert. So kommt z.B. Goumas (Vgl. L. Goumas, "Die Verbrauchsgesetze im Lichte einer neuen statistischen Erhebung" in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 153, 1941, S. 554) auf Grund zweier belgischer Untersuchungen und der "Enquête de Toulouse" zu folgender Formulierung der Verbrauchsgesetze:

1. Je größer das Einkommen, desto kleiner ist der Prozentsatz der Subsistenzausgaben.
2. Der Prozentsatz der Ausgaben für Kleidung bleibt annähernd der gleiche, einerlei welche Höhe das Gesamteinkommen hat.

36) Vgl. Walther Adolf Jöhr, "Verbrauchsneigung und Liquiditätsvorliebe" - Eine Auseinandersetzung mit J.M. Keynes - in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 146, 1937, S. 653 f.

3. Relativ unabhängig von der Einkommensentwicklung bleiben die Ausgaben für Wohnung, Licht und Heizung.
4. Wenn sich das Einkommen erhöht, wird der Prozentsatz der Ausgaben für "Verschiedenes" größer.

Engel selbst hat seine Aussagen noch nicht in eine strenge mathematische Abhängigkeit gekleidet. Seine Nachfolger schieben nun diesen Gesichtspunkt in den Vordergrund. Allen und Bowley (Vgl. R.G.D. Allen und L. Bowley, "Family Expenditure" "A Study of its Variation", London 1935) gehen sogar soweit, daß sie genaue mathematische Abhängigkeiten zwischen dem Einkommen und einzelnen Ausgabearten (Brot, Fleisch, Miete usw.) errechnen. An die Arbeiten von Allen und Bowley schließt sich eine Abhandlung von Bickel (Vgl. W. Bickel und C. Leser, "Gesetzmäßigkeiten der Einkommensverwendung" in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 86. Jg., 1950, S. 193 - 218 und S. 338 bis 354) an, der außer der linearen Abhängigkeit der Nahrungsausgaben von dem Einkommen noch eine ebenfalls lineare Abhängigkeit von der Familiengröße ermittelt.
Die Arbeiten von Schwabe, der sich ja speziell mit den Wohnungsausgaben befaßt hatte, wurden u.a. durch eine Untersuchung der Haushaltsrechnungen von städtischen Arbeitern, Beamten und Angestellten, sowie Landarbeitern von Lütge Ende der dreißiger Jahre fortgesetzt. Er spricht in seinem Ergebnis von einem "Gesetz des sozial bedingten Wohnungsbedarfs" (Vgl. Friedrich Lütge, "Die Wohnungsausgaben und das Schwabe'sche Gesetz in den letzten großen haushaltsstatistischen Erhebungen" in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 133 (1930/II) III. Folge, 78. Band, S. 280-282). Damit bringt Lütge zum Ausdruck, daß jeder soziale Stand bestimmte Anforderung an die Größe und Ausstattung der Wohnung stellt.

Gegen diese ganzen Untersuchungen kann man aber vom Standpunkt unserer Untersuchungen aus, ohne die empirische Exaktheit in Zweifel zu ziehen, folgendes einwenden:

a) Man untersucht lediglich den Zusammenhang zwischen dem Einkommen und einer einzelnen Ausgabeart.

b) Es wird stillschweigend eine kontinuierliche Entwicklung der einmal auf einem bestimmten Einkommensniveau ermittelten Relationen unterstellt.

c) Eine Betrachtung der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge wurde nie versucht und wäre obendrein auf Grund der Enge des Untersuchungsobjekts auch nie möglich gewesen.

Die zweite Gruppe wird im wesentlichen von Keynes angeführt. Hier stellte man nun zwar gesamtwirtschaftliche Betrachtungen an, ver-

fiel aber wiederum in das Extrem, daß man die Entwicklung der einzelnen Ausgabearten vollkommen vernachlässigte.[37] Während von den Theoretikern der ersten Gruppe gefragt wurde: Wie hoch sind die Kleidungsausgaben bei einem bestimmten Einkommensniveau, stellte man sich hier lediglich die Aufgabe, die Aufteilung des gesamten Einkommens auf Konsum und Sparen zu ermitteln. Keynes glaubt einen starren Zusammenhang zwischen Einkommen und Verbrauchsentwicklung durch das bereits zitierte "allgemeine psychologische Gesetz" zu begründen:

> "Das grundlegende psychologische Gesetz, auf das wir uns von vornherein, sowohl aufgrund unserer Kenntnis der menschlichen Natur, als auch der einzelnen Erfahrungstatsachen mit großer Zuversicht stützen dürfen, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Konsum mit der Zunahme in ihrem Einkommen zu vermehren, aber nicht im vollen Umfange dieser Zunahme."[38]

Besonders das "allgemeine psychologische Gesetz" hat in der Literatur eine heftige Diskussion ausgelöst. Wir geben im folgenden die Meinungen einiger Gegner wieder:

S c h m ö l d e r s (Vgl. Günther Schmölders - R. Schröder - H.St. Seidenfuß - "John Maynard Keynes als Psychologe", Berlin 1956, S. 74) erhebt folgende Einwände:

1.) Es gibt kein psychologisches "Gesetz".
2.) Es ist kein "fundamentales psychologisches" Gesetz, sondern ein "psycho-soziologisches" Gesetz.
3.) Keynes unterscheidet nicht zwischen dem psychologischen Gesetz eines Familienoberhauptes und dem eines Gemeinwesens.

H a b e r l e r (Gottfried Haberler, "Prosperität und Depression", 2. erweiterte Auflage, Tübingen 1955, S. 219 f): "Die Grenzneigung zum Konsum einer Gesellschaft als Ganzes (welche dem Multiplikator entspricht) läßt sich jedoch nicht mit einem psychologischen Gesetz über die Haltung des individuellen Konsumenten identifizieren, da außer dem Verhalten des Konsumenten, noch viele andere Faktoren die Grenzneigung zum Konsum einer Gesellschaft bestimmen".

K a t o n a (Vgl. George Katona, "Psychological Analysis", New York 1951, S. 135) löst das allgemeine psychologische Gesetz in drei Teilfragen auf:

---

37) Wir knüpfen hier an die obigen Ausführungen zur Keynes'schen Theorie an.

38) John Maynard Keynes, "Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes", ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger - Berlin 1955, S. 83 (Im folgenden zitiert: Keynes, "Allgemeine Theorie").

a) Wann und unter welchen Umständen wird eine Gesellschaft die Spanne zwischen Konsum und Einkommen verändern?
b) Wenn es eine Änderung dieses Verhältnisses geben sollte, fragt es sich, wie diese Änderung aussieht.
c) In welchem Umfang wird sich dieses Verhältnis ändern?

Vgl. hierzu ferner:
Kenneth K. Kurihara, "Monetary Theory and Public Polioy", London 1951, S. 158 ff.

L o e s c h (Achim v. Loesch, "Arbeitnehmer und Vermögensbildung", in "Der Volkswirt", 11. Jg., Nr. 27, S. 1380): "Die degressive Konsumfunktion stellt eine jener genialen Vereinfachungen dar, deren sich der menschliche Geist gern bedient, weil die Wirklichkeit unüberschaubar kompliziert ist".

Die Keynes'sche Theorie wird also zumindestens den Anforderungen, mit ihrer Hilfe genaue Angaben für eine sinnvolle Verbrauchsprognose zu bekommen, nicht im vollen Umfange gerecht. Die Keynes'sche Betrachtung stellt die globalen Zusammenhänge, wie bereits erwähnt, zu sehr in den Vordergrund und vernachlässigt die strukturelle Betrachtung.

Nach Keynes sind zahlreiche Versuche gemacht worden, seine theoretischen Ergebnisse praktisch auszuwerten. Aber auch sie haben sich als nicht ganz ausreichend erwiesen.

In den ökonometrischen Konsumfunktionen sind im Anschluß an die Keynes'sche "Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes" zahlreiche Versuche gemacht worden, diese logische Verbindung aus dem empirischen Material der Vergangenheit nachzuweisen und als wirtschaftspolitisches Hilfsmittel sodann in die Zukunft zu extrapolieren.

Alle ökonometrischen Konsumfunktionen sind mathematische Korrelationsrechnungen, die zwei, oder mehrere statistisch ermittelte Zeitreihen kombinieren, um dann mit der errechneten Gleichung stets von der Veränderung der einen Größe auf die der anderen schließen zu können. (In unserem Falle von der Einkommensentwicklung auf die Verbrauchsentwicklung). Anfangs betrachtete man nur das Verhältnis zwischen Einkommen und Verbrauch. Später wurden noch - als Folge der an Keynes anschließenden theoretischen Arbeiten - das Einkommen der Vorperiode, die Bevölkerungsentwicklung, Preisindices und ähnliches als weitere unabhängige Variable eingeführt. Man muß hierbei drei Gruppen unterscheiden:

Gruppe A:

Das verfügbare Einkommen ist die einzige unabhängige Variable und der Konsum die abhängige.

Vertreter dieser Gruppe sind:

1. Keynes, der in real terms arbeitet und somit die Preisbewegungen ausschaltet, obwohl er seine Relation nicht für eine Vorhersage der wirtschaftlichen Entwicklung benutzte.
2. Jacob Mosak, "Forecasting-Post-war Demand" in: Econometrica XIII, Januar 1945.
3. Samuelson, Paul A., "A Statistical Analysis of the Consumption - Function" in: Hansen "Fiscal Policy and Business Cycles". Samuelson scheidet bei seinen Untersuchungen die Preis- und Bevölkerungsbewegungen aus.

Gruppe B:

Der Konsum als abhängige Variable wird hier mit zwei unabhängigen Variablen korreliert.

Vertreter dieser Gruppe sind:

1. T.C. Liu und C.C. Chang, "US-Consumption and Investment Propensities Pre-war and Post- war" in: American Economic Review XL, September 1950, S. 565 - 582. Sie benutzten nicht mehr das persönlich verfügbare Einkommen, sondern den Konsumgüterpreisindex und das Bruttosozialprodukt als unabhängige Variable.
2. V. Lewis Bassie, "Consumer Expenditures in War and Transition" in: The Review of Economics and Statistics Vol. XXVIII, Aug. 1946, S. 117 - 130. Bassie korreliert die Bevölkerungsveränderung und das reale verfügbare Einkommen mit dem Verbrauch.
3. Arthur Smithies, "Forecasting Post- war Demand" in: Econometrica Vol. 13, January 1945. Er benutzte als unabhängige Variable den Trend der Bevölkerungsentwicklung und das verfügbare Einkommen bereinigt von Preisbewegungen.

Gruppe C:

In diesem Stadium der Entwicklung werden zwei vollkommen neue Vorschläge angeboten, die eine radikal veränderte Konsumfunktion bringen. Sie enthalten zyklische Einkommensindices als unabhängige Variable und die durchschnittliche Konsumneigung als abhängige Varibale. Der Grenzhang zum Konsum wird als zyklisch variabel verstanden.

Vertreter dieser Gruppe sind:

1. James Duesenberry, "Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior". Duesenberry benutzt als unabhängige Variable das laufend verfügbare Einkommen, geteilt durch das höchste vergangene verfügbare Einkommen.
2. Franco Modigliani, "Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in the Economic Forecasting", in: Studies in Income and Wealth, Vol. XI, New York 1949. Er zieht das höchste jemals verfügbare Ein-

kommen vom laufend verfügbaren Einkommen ab und teilt durch das laufend verfügbare Einkommen.

(Die vorliegende Zusammenfassung wurde entnommen aus:

Tom E. Davis, "The Consumption Function as a Tool for Prediction", in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 34, 1952, S. 270 - 271).

Abgesehen von der umstrittenen Annahme, daß man die Konsumentwicklung aufgrund einer einseitigen Funktionalbeziehung bestimmen kann, läßt sich allein vom Material her gegen diese Funktionen folgendes einwenden:
Für eine genaue Korrelationsrechnung können nur verhältnismäßig lange Zeitreihen verwendet werden. Über lange Perioden ändern sich aber die anderen wirtschaftlichen Bedingungen derart grundlegend, daß die Werte nicht mehr vergleichbar sind. (z.B. technische Produktionsmöglichkeiten, Verbrauchsgewohnheiten und ähnliches; vgl. auch Katona, "Psychological Analysis", S. 283). Außerdem ist das verfügbare Material oftmals nur ungenau und beruht auf Schätzungen.

Soweit sie sich mit den Zusammenhängen zwischen Einkommen und Verbrauch befaßt, lassen sich gegen die gesamte bisherige Theorie zwei Argumente ins Feld führen:

a) Man verliert sich entweder in Detailbetrachtung, oder verfällt in das andere Extrem und arbeitet nur mit Globalbegriffen wie Konsum und Sparen.
Die strukturpolitische bedeutsame Aufteilung auf die einzelnen Ausgabearten tritt nicht in Erscheinung.

b) Man mißt dem Konsumentenverhalten entweder überhaupt keine Bedeutung bei, oder man nimmt lediglich starre Verhaltensweisen an (s. Keynes).

Angesichts dieser Zwiespältigkeit scheinen die obigen Überlegungen ein Beitrag zur Synthese der beiden Betrachtungsweisen zu sein. Die Einkommenshöhe schafft wohl eine der wesentlichen Voraussetzungen für die Verbrauchsschwankungen, sowohl im Budget des einzelnen, als auch im Gesamtverbrauch der Volkswirtschaft. Ein enger Funktionalzusammenhang zwischen Einkommens- und Verbrauchsänderungen besteht aber nur auf dem unteren Einkommensniveau. Auf den höheren Einkommensstufen setzt die Einkommenshöhe lediglich die Grenzen für das Ausmaß der Schwankungen. Die tatsächlichen mengen- und qualitätsmäßigen Konsumänderungen werden von anderen Faktoren, namentlich dem Verhalten der Konsumenten bestimmt und gelenkt.

Die Summe der gesamten persönlich verfügbaren Einkommen in einer Volkswirtschaft ist statistisch relativ einfach zu ermitteln. Diese Summe allein berechtigt aber noch nicht zu einer sinnvollen Verbrauchsprognose. Es müssen neben der absoluten Höhe des Einkommens vielmehr noch zwei wichtige Aspekte berücksichtigt werden:

a) Ein Großteil der Einkommen wird im Rahmen von Verbrauchsgemeinschaften verbraucht, die mehr als einen Einkommensbezieher haben können, was aber einer Einkommenshäufung gleichkommt.

b) Das Gesamteinkommen kann sich sehr unterschiedlich auf die einzelnen Größenklassen verteilen.

Diese beiden Fragen veranlassen uns zu prüfen, welchen Einfluß die Einkommensschichtung auf die Verbrauchsgestaltung in der gesamten Volkswirtschaft hat.

bb.) Die Einkommensschichtung

Unter der Einkommensschichtung in einer Volkswirtschaft wird im allgemeinen die Aufteilung des Gesamteinkommens auf die einzelnen Einkommensklassen verstanden. Man bekommt einen Überblick über die Größe der betreffenden Einkommensklassen aus den Einkommenssteuerstatistiken in Verbindung mit den Lohnsteuerstatistiken, die aber besonders in Deutschland leider noch auf dem Individualprinzip beruhen. Obwohl nun diese Einkommensschichtung zweifellos von großer Bedeutung ist, liegt allein schon aus diesem Grund in einer Beurteilung der Verbrauchsentwicklung aufgrund der gegenwärtigen Steuerstatistiken die gleiche Gefahr wie bei einer bloßen Betrachtung des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens: Die Ballung der Einzeleinkommen mit ihren Auswirkungen auf den Verbrauch kann nicht berücksichtigt werden. Gerade diese Tatsache bestimmt aber oftmals die Verbrauchsmöglichkeiten des einzelnen entscheidend. Da dies auch Auswirkungen auf den Gesamtverbrauch in einer Volkswirtschaft hat, ist es unbedingt notwendig, daß wir uns vor einer Betrachtung der Einkommensschichtung mit den grundlegenden Zusammenhängen zwischen Individualeinkommen und Familieneinkommen näher auseinandersetzen.

1. Individualeinkommen oder Familieneinkommen?

Der Begriff der Verbrauchsgemeinschaft bezieht sich in erster

Linie auf die Familien. Er ist jedoch keineswegs ausschließlich darauf beschränkt. Denken wir nur beispielsweise an ein Untermietsverhältnis, bei dem der Untermieter in der Familiengemeinschaft mit verpflegt wird, oder an das Leben in Anstalten und Heimen. Gemeinsames Kennzeichen ist überall, daß sich Menschen zusammenfinden und ihre Grundbedürfnisse an Wohnung und Nahrung gemeinsam bestreiten, wobei jeder dazu einen Teil seines Einkommens opfert. Immer verbleibt noch ein gewisser Rest zur freien Verfügung. Die Höhe dieses"Resteinkommens" ist in unserem Zusammenhang die wichtige Größe.

Den überragenden Anteil an der Zahl der Verbrauchsgemeinschaften in einer Volkswirtschaft stellen aber natürlich die Familien, was uns berechtigt, uns in erster Linie mit den Zusammenhängen zwischen Individualeinkommen und Familieneinkommen auseinanderzusetzen. Diese Ergebnisse lassen sich dann sinngemäß auf die anderen Verbrauchsgemeinschaften übertragen. Man wird zu der Feststellung kommen, daß der Konsum in der Hauptsache Familienkonsum ist.[39)]

Die erste quantitative Entscheidung über die Verwendung des Einkommens, man könnte es eine Art Vorentscheidung nennen, die sich übrigens auch weitgehend der echten Entscheidung des einzelnen Konsumenten entzieht, fällt bereits dann, wenn bestimmt wird, ob der einzelne sein Einkommen allein verbrauchen soll, oder ob ein wesentlicher Teil des Individualeinkommens zum größeren Familieneinkommen zusammengelegt wird.

Die Beziehungen zwischen Individualeinkommen und Familieneinkommen sind wechselseitig:

a) Steigende Familiengröße vermindert das pro Kopf verfügbare Einkommen, wenn nur der Haushaltungsvorstand verdient.

b) Die Mitverdiener in einer Familie heben das pro Kopf verfügbare Einkommen.[4o)]

---

39) Vgl. Charlotte v. Reichenau, "Konsum und volkswirtschaftliche Theorie", in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 159, Jena 1944, S. 88.

4o) Vgl. H.-J. Metzdorf, "Einzeleinkommen und Familieneinkommen", in: Agrarwirtschaft, 1. Jg. 1952, S. 176.

Es ist ohne weiteres einzusehen, daß der gesamte Verbrauch von vier Personen, die beispielsweise alle ein Einkommen von DM 2oo,-- beziehen, anders aussehen wird, je nachdem, ob alle Beteiligten ihre gesamten Lebensausgaben selbständig bestreiten müssen, oder ein Teil der Bedürfnisse, insbesondere Nahrung und Wohnung, gemeinsam befriedigt wird. Der Lebensunterhalt für den einzelnen verbilligt sich dann beträchtlich. Im ersten Fall werden die Fixausgaben für Nahrung, Wohnung und Kleidung den größten Teil des Einkommens in Anspruch nehmen und lediglich ein sehr kleiner Rest wird dem einzelnen zur freien Verfügung bleiben. Im zweiten Falle dagegen würden bereits schätzungsweise DM 6oo,-- genügen, um den gemeinsamen Bedarf an Nahrung und Wohnung zu decken. Der Anteil der frei verfügbaren Beträge an den Gesamtausgaben erhöht sich damit beträchtlich. Die Folge des Zusammenlebens in einer Verbrauchsgemeinschaft wird in der Regel sein, daß aus dem gleichen Gesamteinkommen der Einzelperson ein insgesamt größerer Betrag für Güter des gehobenen Bedarfs, Reisen oder Sparen, um einige Beispiele zu nennen, zur Verfügung steht.

Die gleiche Überlegung gilt für das gesamte persönlich verfügbare Einkommen in einer Volkswirtschaft in seinem Verhältnis zur Zahl der Verbrauchsgemeinschaften im Hinblick auf Höhe und Zusammensetzung des Massenkonsums.

In der bisherigen ökonomischen Theorie wird das hier behandelte Problem, das doch zweifellos von einiger Bedeutung für die Verbrauchsgestaltung ist, von den meisten Autoren oftmals damit umgangen, daß sie von dem "Einkommen" schlechthin sprechen. Bei Keynes wird es ganz deutlich, daß er seine Betrachtungen an einem Einzelwesen vornimmt, wenn wir uns an das "allgemeine psychologische Gesetz" erinnern.

Es darf allerdings nicht übersehen werden, daß sich in neuester Zeit einige Autoren mit diesem Problem auseinandersetzen. So spricht z.B. Katona[41)] in seiner bereits öfters zitierten Untersuchung der Verbrauchsgewohnheiten der amerikanischen Nachkriegsbevölkerung meistens von "spending-units" und bringt damit zum Ausdruck, daß tatsächlich ein Großteil der Einzeleinkommen im Rahmen des zusammengelegten Familieneinkommens verbraucht wird.

41) Vgl. George Katona, "Psychological Analysis".

Schmucker[42] widmet der Frage der Familieneinkommensschichtung eine größere Untersuchung und kommt dabei zu dem Ergebnis, daß, wenn man eine Pyramide der Familieneinkommen aufzustellen versuchte, diese eine wesentlich stärkere Nivellierung als die Individualeinkommenspyramide aufweisen würde. Dies erklärt sich daher, daß im Rahmen des Familieneinkommens die niedrigen Einkommen erheblich erhöht werden und die höheren entsprechend gesenkt. Behrens[43] spricht davon, daß die Haushaltsstruktur einem stetigen Wandel unterworfen sei, der das marktwirtschaftliche Verhalten der Verbraucher beeinflußt.

> Im long-run ist in diesem Zusammenhang schließlich noch ein interessanter Aspekt zu berücksichtigen, der seinen Einfluß auf den Massenkonsum geltend machen kann. Rowntree (Vgl. Seebohm Benjamin Rowntree, "Poverty and Progress" - A Second Social Survey of York - London 1946) untersuchte zweimal (1899 und 1935) die Lebensbedingungen der Arbeiterklasse in der Stadt York und stellte dabei folgende These auf:
> Die Einkommenssituation des einzelnen im Rahmen seiner Familie ändert sich im Zeitablauf wesentlich. Sie ist zunächst günstig, wenn die Ehefrau noch mitarbeitet und keine Kinder zu ernähren sind. Dann verschlechtert sie sich mit zunehmender Kinderzahl und bessert sich erst dann wieder, wenn die Kinder selbst arbeiten und noch im Rahmen der elterlichen Gemeinschaft leben. Der endgültige Abfall tritt dann ein, wenn die Eltern selbst nicht mehr arbeiten können und auf die Rente angewiesen sind. Dieser als "Rowntree-Zyklus" bekannte Kreislauf wird zweifellos nicht ohne Einfluß auf den Gesamtkonsum bleiben.

Hier scheint sich ein sehr guter Ansatzpunkt zu bieten, mit dem die empirische Sozialforschung die Makroökonomie ergänzen kann, denn man kann relativ leicht feststellen, wieviel Familien in einer Volkswirtschaft sich in einem bestimmten Entwicklungsstadium befinden.

Das Ausmaß der Ballung der Einzeleinkommen zu den Familieneinkommen im weitesten Sinne stellt demnach einen wichtigen Bestimmungsfaktor des Massenkonsums dar. Aus der Struktur des gesamten persönlichen Einkommens können sich durchaus Verlagerungen der Obergrenze der möglichen Verbrauchsschwankungen noch oben ergeben,

---

42) Vgl. Helga Schmucker, "Studie zur Frage des Familieneinkommens", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 38. Bd. 1954, S. 37 f.

43) Vgl. Karl Christian Behrens, "Vom Verbraucher", in: Wirtschaftsfragen der freien Welt - herausgegeben von v. Beckerath, Frankfurt 1957, S. 213.

denn der Anteil der "frei verfügbaren Einkommensteile" wächst beim Verbrauch in Verbrauchsgemeinschaften beachtlich. Leider ist dieser Aspekt aus den gegenwärtigen deutschen makroökonomischen Statistiken noch nicht abzulesen, denn sie sind - wie bereits erwähnt - alle auf dem Individualprinzip aufgebaut. Die einzige Möglichkeit, eine Vorstellung von der Konzentration der Einzeleinkommen zu bekommen, besteht in einer repräsentativen Einzelbefragung. Dies ist bereits ein Ansatzpunkt, um die Ergebnisse empirischer Sozialforschung sinnvoll makroökonomisch zu verwerten. Die auf diese Weise ermittelten verschieden hohen Familieneinkommen ergeben dann zugleich ein aufschlußreiches Bild der Gesamteinkommensschichtung.

Gehen wir einen Schritt weiter und fragen, welche Bedeutung die Gesamteinkommensschichtung, d.h., die Aufteilung des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens auf die einzelnen Einkommensklassen hat. Selbstverständlich verstehen wir nach den vorangegangenen Ausführungen unter Einkommensklassen die Familieneinkommen unterschiedlicher Höhe.

Zwei gleichhohe Volkseinkommen werden einen qualitativ und quantitativ sehr abweichenden Gesamtverbrauch haben, wenn die Schichtung wesentlich voneinander abweicht. Das folgt aus der Tatsache, daß sich die Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung mit steigendem Einkommen ändern. Wir haben uns mit dieser Tatsache bei der Behandlung des Einflusses der Einkommenshöhe ausführlich auseinandergesetzt. Die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen wird demzufolge bei einem relativ hohen Anteil der Großeinkommen am Gesamteinkommen größer sein, als wenn sich das Einkommen aus einer Vielzahl von relativ niedrigen Einkommen zusammensetzt. Die Auswirkungen einer Einkommenssteigerung auf den Gesamtverbrauch hängen entscheidend davon ab, welche Einkommensklassen an der Steigerung teilgehabt haben. Die Daten über das makroökonomische Volkseinkommen müssen unbedingt durch Fakten über die Art der Einkommensverteilung ergänzt werden. Ebenso erlangt eine Einkommensänderung erst durch diese Ergänzung eine verbrauchsprognostische Aussagekraft.[44]

Dieser Einfluß der Einkommensschichtung auf den Gesamtverbrauch ist auch unbestritten, ja, er ist ohne größere Kenntnisse der ökonomischen Zusammenhänge rein logisch abzuleiten. Interessant ist aller-

44) Vgl. Katona, "Psychological Analysis", S. 23.

dings die Frage, ob sich die Einkommensschichtung im Zeitablauf wesentlich ändert, und damit diese Schwankungen zu einem selbständigen Bestimmungsfaktor des Massenkonsums werden, so daß - im extremsten Fall - bei unverändertem Gesamteinkommen doch Verbrauchsänderungen, die ihre Ursache im Einkommensbereich haben, auftreten können.

Dabei scheint es wesentlich, die langfristigen Veränderungen in der Einkommensschichtung von den kurzfristigen Schwankungen zu trennen. Wenden wir uns zunächst den ersteren zu. Sie werden in der Regel durch tiefgreifende Änderungen in der Gesellschaftsstruktur einer Volkswirtschaft hervorgerufen. Da sich diese Verschiebungen jedoch in der Regel über gewisse Zeiträume erstrecken, dürften die langfristigen Schwankungen in der Einkommensschichtung als aktueller Bestimmungsfaktor der Verbrauchsänderungen wohl kaum eine Rolle spielen. Sie müssen allerdings bei langfristigen Verbrauchsprognosen gebührend in Rechnung gestellt werden. Diese Aussagen werden durch das Ergebnis einer empirischen Untersuchung unterstützt. Sie baut allerdings auf die Einzeleinkommensschichtung auf. Die Ergebnisse dürften jedoch auch analog auf unsere Familieneinkommensschichtung übertragen werden.

Lenschow[45] prüfte die langfristigen Zusammenhänge zwischen Volkseinkommensschichtung und Verbrauch in verschiedenen Ländern für die Zeit von 1812 - 1947, indem er als Methode für die Messung der Einkommensverteilung die α-Werte von Pareto nahm. Dabei kommt er zu dem erstaunlichen Ergebnis, daß die Einkommensverteilung im long- run relativ konstant blieb. Die Verbrauchsverlagerungen, die zweifellos in dieser Zeit stattgefunden haben, seien in erster Linie auf die steigende Höhe des Einkommens und nicht auf Änderungen in der Einkommensverteilung zurückzuführen.

Erheblich bedeutender für eine Ausweitung der Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen sind die kurzfristigen Änderungen in der Einkommensverteilung. Verallgemeinernd kann man sagen, daß die Unterstützungs- und Arbeitseinkommen niedriger sind, als die Unternehmereinkommen, die an der Spitze der Einkommenspyramide stehen.

45) Vgl. Günther Lenschow, "Volkseinkommensschichtung und Verbrauch", in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1o6. Bd.195o, S. 644 - 649.

Die kleineren Einkommen sind nun ihrer Natur nach krisenfester, als die hohen Einkommen, denn bei einem Konjunkturrückgang machen sich die ersten Auswirkungen auf dem Gewinn- und Verlustkonto des Unternehmers bemerkbar, während die Löhne noch eine verhältnismäßig lange Zeit unabhängig von der wirtschaftlichen Lage weitergezahlt werden. Ebenso unabhängig sind die Unterstützungseinkommen. Es ist dies die Erscheinung der "geringen Lohnbeweglichkeit", die im Konjunkturabschwung zu einer Einkommensegalisierung und damit zur Vergrößerung der Konsumquote, sowie umgekehrt im Konjunkturaufschwung zur Vergrößerung der Einkommensunterschiede und damit zur Erhöhung der Sparquote führt.[46] Diese Änderungen in der Zusammensetzung aus den verschiedenen Einkommensklassen, die oft erheblich stärker als die Schwankungen des Gesamteinkommens sind, haben also zweifellos gewisse Rückwirkungen auf den Massenkonsum.[47]

Hier sei nebenbei bemerkt, daß Keynes wohl alle diese Kräfte erkannt, ihnen aber keine verbrauchsbestimmende Bedeutung beigemessen hat.[48] Die Einkommensschichtung ist also in Verbindung mit der absoluten Höhe des Gesamteinkommens zweifellos ein bestimmender Faktor für die Grenzen der Verbrauchsschwankungen. Bezüglich ihres selbständigen Einflusses wird man sich der Meinung von Lenschow anschließen können: "Der systematische Zusammenhang von Einkommen und Verbrauch ist wohl in den Konjunkturbewegungen, nicht aber bei den Wachstumserscheinungen feststellbar, weil das Wachstum offenbar ∝ langfristig unverändert ließ."[49]
Um das Ergebnis noch einmal hervorzuheben:
Aus einer globalen Einkommenserhöhung allein lassen sich ohne Kenntnis der Veränderungen in der Einkommensschichtung keine Rückschlüsse auf den zu erwartenden Gesamtverbrauch ziehen.

---

46) Vgl. Walther Adolf Jöhr, "Die Konjunkturschwankungen", Tübingen 1952, S. 368 ff, insbes. S. 37o.
Vgl. zur Frage der Ungleichheit von Unternehmer- und Arbeitseinkommen auch: Albrecht Forstmann, "Neue Wirtschaftslehren", Berlin 1954, S. 111 ff.

47) Vgl. R.C.O. Matthews, "The Saving Function and the Problem of Trend and Cycle", in: The Review of Economic Studies, Vol. XXII, 1954-1955, S. 86 f.

48) Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 79.

49) Vgl. Lenschow, a.a.O. S. 65o.

Fassen wir die bisherigen Ausführungen zum Einfluß des Einkommens auf die Verbrauchsgestaltung noch einmal kurz zusammen. Für den einzelnen stellt das Einkommen die wesentliche Voraussetzung für mengen- und qualitätsmäßige Verbrauchsschwankungen dar. Bis zur Befriedigung der physischen und vor allem auch der sozial bedingten Mindestbedürfnisse besteht ein enger Funktionalzusammenhang zwischen Einkommens- und Verbrauchsentwicklung. Jede Steigerung des Einkommens wird zu einer Erhöhung des Verbrauchs um den vollen Betrag führen. Oberhalb einer gewissen Einkommenshöhe steckt das Einkommen jedoch nur mehr den Rahmen für die möglichen Verbrauchsschwankungen ab. Die tatsächliche Entwicklung wird von vielen anderen Kräften mitbestimmt.

Wendet man diese Überlegungen auf die gesamte Volkswirtschaft an, so setzt ebenfalls die Summe aller persönlich verfügbaren Einkommen die Grenze für Verbrauchsschwankungen. Für Verbrauchsprognosen muß aber unbedingt die Ballung der Einzeleinkommen in Familieneinkommen und die Zusammensetzung des Einkommens aus den einzelnen Einkommensklassen in Betracht gezogen werden.

2.) Vermögensbestand und Kreditmöglichkeiten

Das Ausmaß plötzlicher Verbrauchsschwankungen wird nun allerdings auf der Kaufkraftseite nicht ausschließlich vom Einkommen bestimmt. Die Obergrenze ist vielmehr kurzfristig noch durch zwei weitere Größen nach oben zu verlagern:

a) Liquidierung von Vermögensgegenständen
b) Aufnahme von Konsumentenkrediten.

Erst diese Mittel, die dem einzelnen bzw. der gesamten Volkswirtschaft[50] zur Verfügung stehen, in Verbindung mit dem Einkommen, setzen in ihrer Gesamtheit den Rahmen für die gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen. Eine grundlegende Veränderung der durch das Einkommen gezogenen Grenze wird sich zwar nicht ergeben, aber trotzdem erscheinen diese Größen doch bei Verbrauchsprognosen

50) Bei der Summierung der Mittel für die ganze Volkswirtschaft wird man berücksichtigen müssen, daß oftmals der Kreditaufnahme oder Vermögensliquidierung eines Wirtschaftssubjektes entgegengesetzte Prozesse bei anderen gegenüberstehen.

beachtenswert. Zwei Gründe sind es, die Vermögensbestand und Kreditmöglichkeiten in den Schranken halten: Einerseits besteht stets nur ein beschränkter Vorrat sofort liquidierbarer Vermögensgegenstände in einer Volkswirtschaft, und auf der anderen Seite bedeutet jede Kreditaufnahme, wegen der Rückzahlungspflicht, nur eine Vorwegnahme künftiger Verbrauchsmöglichkeiten. Durch Vermögensliquidierung und Kreditaufnahme werden also immer nur kurzfristige Konsumstöße zu erwarten sein.

aa) Vermögensbestand

Der Begriff "Vermögen" ist so umfassend und vielseitig, daß es unbedingt notwendig ist, hier festzulegen, was im folgenden unter diesen Begriffsinhalt verstanden werden soll. Wir möchten uns dabei der Einteilung von Katona anschließen. Er unterscheidet drei mögliche Arten des Vermögensbestandes in den Haushalten:

(a) "Liquid Assets"	(einschließlich Bankguthaben und solcher Geldsubstitute, die unmittelbar in Bargeld umgewandelt werden können)
(b) "Investments"	(insbesondere Aktien, Hypotheken, Obligationen und Geschäftsbeteiligungen, sowie Schmuck, Lebensversicherungspolicen und Häuser)
(c) "Inventories"	(z.B. Autos, Möbel und dauerhafte Güter, Kleidung usw.)[51]

Ein typischer Grenzfall zwischen a) und b) ist nach Katona der Schmuck. Die letzte Gruppe umfaßt im wesentlichen das, was gemeinhin als "Konsumvermögen" bezeichnet wird. Es sei hier ausdrücklich darauf hingewiesen, daß die Erträge aus dem Vermögen, wie Zinsen, Dividenden usw. nicht hier zu erörtern sind, sondern mit unter die Kategorie Einkommen fallen.

Untersuchen wir die Vermögensarten im einzelnen. Eine plötzliche Auflösung von Barvermögen führt in jedem Falle zu einer Vergrößerung der monetären Nachfrage auf dem Konsumgütermarkt und kann beträchtliche Konsumerhöhungen, bzw. Konsumverlagerungen hervorrufen. Es liegt zwar keine echte Kaufkraftschöpfung vor, aber die bisher vom Standpunkt der Haushalte aus brachliegende Kaufkraft wird mobilisiert. Voraussetzung für die Auswirkung auf den Gesamtverbrauch ist, daß diese Erscheinung bei einer genügend großen Anzahl von Wirtschaftsub-

51) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 98 f.

jekten gleichzeitig vor sich geht, denn die Wirkung wird kompensiert, wenn in dem gleichen Umfang, in dem bestimmte Bevölkerungskreise ihre Bargeldhorte auflösen, andere beginnen, sich Barrücklagen zu schaffen.

Die Einflüsse einer Liquidierung von Geldanlagen (Investments) auf den Massenkonsum werden sich dagegen oft ausgleichen und zwar aus folgendem Grund: Dem Verkauf eines Wirtschaftssubjektes muß in der Regel der Kauf eines anderen Wirtschaftssubjektes gegenüberstehen. In dem Maße, in welchem dann dem einen Konsumenten Mittel zum sofortigen Verbrauch zufließen, muß der andere auf Geldmittel für Konsumzwecke verzichten. Eine echte Verbrauchserhöhung als Folge der Liquidierung von Geldanlagen im Sinne Katonas wird sich nur dann ergeben, wenn die Mittel zum Kauf dieser Werte aus Quellen stammen, die sonst nicht zum Verbrauch verwendet worden wären. Haben die Banken oder sonstige Kapitalsammelstellen liquide Mittel zur Verfügung und legen sie diese durch den Kauf von Aktien, die sich im Besitz der Konsumenten befinden an, dann erweitert sich die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen nach oben. In diesem Fall sind also Auswirkungen auf den Massenkonsum möglich, während es sich im ersten Fall in der Regel um eine unbedeutende Vermögensverschiebung handelt. In Betracht zu ziehen waren lediglich einige eventuelle qualitative Verbrauchsverlagerungen.

Völlig unbedeutend für unsere Fragestellung (Liquidierung von Vermögen!) ist die dritte Art der Vermögensbildung nach Katona. Der Verkauf von Einrichtungsgegenständen und dergleichen kann nie einen solchen Umfang annehmen, daß dadurch eine sichtbare Steigerung des Gesamtverbrauchs hervorgerufen wird.

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß in der Regel nur eine Auflösung von Barvermögen zu einem plötzlichen Konsumstoß in der Volkswirtschaft führen kann. Diese Möglichkeit allerdings muß bei allen Verbrauchsprognosen mit in Rechnung gestellt werden. Wichtig ist vor allen Dingen, daß es hier zu einer Verbrauchsänderung ohne Einkommensänderung kommen kann. Sehr schwierig wird die Frage allerdings, wenn man vor die praktische Aufgabe gestellt wird, sich einen Überblick zu verschaffen, in welchem Umfang die durch das Einkommen gezogene Obergrenze der Verbrauchsschwankungen gegebenenfalls ausgeweitet werden kann. Bisher hat man eine statistische Erfassung der Vermögens-

bestände in den Haushalten noch nicht vorgenommen. Man steht dabei vor folgendem Problem:
Der einzige Weg, um zunächst eine Vorstellung über den Bestand in den Händen der Haushaltungen zu bekommen, besteht in einer repräsentativen Befragung. Eine Fortschreibung gestaltet sich dann sehr schwierig, weil es keine Anhaltspunkte für die Vermögensänderungen gibt, ganz abgesehen von dem Problem der Bewertung dieser Vermögensgegenstände.

Einen Ausweg zur Erforschung der für die Verbrauchsentwicklung bedeutsamen Kaufkraftreserven, die in den Vermögensbeständen liegen, wird aber die empirische Sozialforschung früher oder später finden müssen. Nur so kann man von dem Wirtschaftspolitiker eine genaue Beurteilung der wirtschaftlichen Lage verlangen.

bb.) Kreditmöglichkeiten

Die dritte Quelle zur Steigerung der Kaufkraft der Bevölkerung - neben dem Einkommen und dem Vermögen - besteht endlich in der Aufnahme von Konsumentenkredit.

Der Konsumkredit hat bei den Verbrauchern grundsätzlich die Funktion, Verbrauchswünsche vorzufinanzieren. Die geliehenen Mittel müssen früher oder später zurückgezahlt werden und schmälern dann den zukünftigen Konsum. Daher wird der Umfang der Kreditaufnahme stets in einem Zusammenhang mit der Höhe des laufenden bzw. des erwarteten Einkommens stehen. Größere zum gleichen Zeitpunkt aufgenommene Konsumkredite können zu einer trotzdem beachtlichen, wenn allerdings auch nur kurzfristigen Ausweitung des Gesamtverbrauchs führen, die aus der Höhe des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens nicht zu erwarten gewesen wären. Andererseits können dann die Rückzahlungsverpflichtungen in späteren Perioden den aufgrund der Einkommenshöhe errechneten Verbrauch merklich einschränken. Um dem Wirtschaftspolitiker die Mittel für eine sinnvolle Verbrauchsprognose in die Hand zu geben, ist es notwendig, bei den einzelnen Arten des Konsumkredits drei Fragen zu untersuchen:

a) Für welche Güterarten wird der Kredit vornehmlich in Anspruch genommen?

b) Wann wird der Kredit aufgenommen?

c) Welche Kreditarten werden bevorzugt und sind damit ein zuverlässiges Indiz?

Besonders bei der zweiten Frage wird deutlich zu erkennen sein, daß die moderne Wirtschaftstheorie ohne die Erkenntnisse der empirischen Sozialforschung nicht mehr in der Lage ist, exakte Aussagen zu machen.

Man kann den Konsumentenkredit nach zwei Kriterien unterscheiden: Im Hinblick auf die Verwendung spricht man von

a) Verbrauchskredit
b) Anschaffungskredit.

Der erstere dient zur unmittelbaren Befriedigung der dringendsten Bedürfnisse. Wenn das Einkommen und der Vermögensbestand nicht ausreichen, um das Existenzminimum zu decken, dann werden die Konsumenten jede sich bietende Gelegenheit zur Kreditaufnahme ausnützen, obwohl sich das sich ihnen bietende Kreditangebot aus bankmäßigen Überlegungen heraus in engen Grenzen halten wird. Der Anschaffungskredit dient dagegen vornehmlich zum Kauf von Gütern des gehobenen Bedarfs, insbesondere zum Kauf von dauerhaften Verbrauchsgütern. Damit ist die erste Frage geklärt.

Bei der Prüfung der zweiten Frage ist zunächst grundsätzlich festzustellen, daß in einer armen Volkswirtschaft, in der noch breite Schichten der Bevölkerung nur knapp ihr Existenzminimum an Nahrung, Wohnung und Kleidung befriedigt haben, jede Kreditmöglichkeit, die sich bietet, zu einer Nachfrage nach Konsumgütern führen wird. Interessant ist aber auch die Feststellung Katona's[52], daß der Prozentsatz der "Entsparer", d.h. solcher Verbraucher, die mehr als ihr laufendes Einkommen ausgeben, besonders in den hohen Einkommensklassen groß ist. Man wird aber trotzdem mit Recht sagen können: Auf den unteren Stufen der Bedürfnisbefriedigung besteht der gleiche enge Funktionalzusammenhang zwischen einer Kreditausweitung und der daraus resultierenden Verbrauchssteigerung wie zwischen Einkommen und Konsum. Die physischen Bedürfnisse bestimmen hier das Ausmaß der Kreditnachfrage.

Wesentlich bedeutsamer für die Bandbreite der Verbrauchsschwankungen ist die Kreditnachfrage für Güter des gehobenen Bedarfs, wie Autos, Fernsehgeräte, Kühlschränke usw. Die Höhe der Inanspruchnahme hängt auf der Nachfrageseite grundsätzlich von der jüngsten Einkommensbe-

52) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 152 ff.

wegung und der erwarteten Einkommensentwicklung ab.[53]

Erwarten die Konsumenten ein steigendes Einkommen, dann werden sie sich leichter entschließen, das gewünschte Auto auf Kredit zu kaufen, als wenn sie mit einem sinkenden Einkommen in der nahen Zukunft rechnen. Die letzten Bestimmungsgründe für die Bereitschaft der Bevölkerung, sich für Verbrauchszwecke zu verschulden, wird man nur durch eine laufende Verhaltensforschung ergründen können. Die Situation ist hier beim Konsumentenkredit ähnlich wie beim Einkommen. Auf den niedrigen Stufen der Bedürfnisbefriedigung besteht für das spezielle Konsumverhalten kein großer Spielraum. Aber bei den Gütern des gehobenen Bedarfs gewinnen die anderen Motive die Oberhand und der Konsumentenkredit schafft nur mehr die technische Voraussetzung für den Verbrauch.

Damit wären die Fragen, wofür der Kredit nachgefragt, und wann er in Anspruch genommen wird, geprüft. Bleibt noch zu klären, welche Kreditarten vornehmlich in Anspruch genommen werden. Das läßt sich am besten bei den einzelnen Kreditarten beurteilen.

Ein zweites Unterscheidungsmerkmal für den Konsumkredit ist die Herkunft der Kredite. Es gibt:

a) den organisierten und
b) den nicht organisierten Markt für Konsumentenkredite.

Der nicht organisierte Markt umfaßt das sogenannte "Anschreiben" beim Einzelhandel und den direkten Kredit von Mann zu Mann. Der organisierte Markt für Verbraucherkredite unterteilt sich dagegen in die offiziell von den Geschäftsbanken für Verbrauchszwecke gewährten Kredite - die allerdings keine große Bedeutung haben - und die große Anzahl der von den Spezialinstituten (Konsumfinanzierungsgesellschaften) gegebenen Kredite.

Den direkten Kredit von Mann zu Mann wird man von vornherein aus den Betrachtungen ausschließen dürfen, denn hinsichtlich der Auswirkungen auf den Gesamtverbrauch wird sich eine ähnliche Situation zeigen wie beim Verkauf von Wertpapieren und anderen Wertgegenständen für Verbrauchszwecke. Der Kreditaufnahme und damit der erhöhten

53) Vgl. Richard Oertel, "Die konjunkturpolitische Bedeutung der Konsumentenkredite", Hamburger unveröffentlichte Dissertation, Hamburg 1950, S. 55.

Verbrauchsgüternachfrage des einen Wirtschaftssubjektes muß meistens der Konsumverzicht, oder zumindestens die Konsumeinschränkung eines anderen gegenüberstehen. Man wird allerdings auch gewisse Verbrauchsverlagerungen in Rechnung stellen müssen. Auch von der Seite des "Anschreibkredits" dürften keine beachtenswerten Auswirkungen auf den Massenkonsum ausgehen, da er sich stets in engen Grenzen halten und vor allem nur auf die unteren Einkommensbezieher beschränkt bleiben wird. Somit verbleibt nur der Kredit auf dem organisierten Markt.

Wie bereits erwähnt, gewähren die Geschäftsbanken Konsumkredit auch nur in ganz beschränktem Umfang, da diese Art der Kreditgewährung an sich für sie geschäftsfremd ist.

Die Mittel, die die Konsumfinanzierungsgesellschaften zur Verfügung stellen, sind durch zwei Merkmale gekennzeichnet:
Die Anzahlungssumme und die festgelegten Laufzeiten mit fixierten Tilgungsraten. Diese Kredite können nun beachtliche Verbrauchssteigerungen herbeiführen, denn sie werden im großen Stil gewährt. Ihre konjunkturpolitische Bedeutung wird wohl am besten durch die Tatsache unterstrichen, daß in den meisten Ländern der Staat die Kreditbedingungen überwacht. In den angelsächsischen Ländern gehört eine Manipulation der Kreditbedingungen (Tilgungsraten, Laufzeiten und Anzahlungssummen) schon seit langem zum selbstverständlichen wirtschaftspolitischen Instrumentarium.

Durch die Kreditaufnahme ist also die Obergrenze der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen beträchtlich auszuweiten. Die Schwierigkeit für den Wirtschaftspolitiker, der eine Verbrauchsprognose stellen soll, besteht darin, daß die Kreditstatistiken nur das Ausmaß der bereits gewährten Kredite ausweisen. Zur Beurteilung der Entwicklung muß er die Kreditbereitschaft der Bevölkerung durch eine breit angelegte Verhaltensforschung ergründen. Die Untersuchungen von Katona in dieser Hinsicht können hierbei richtungsweisend sein.

Keinesfalls dürfen diese technischen Probleme dazu führen, die Möglichkeit der Verbrauchsausweitung durch Konsumkredite überhaupt nicht in Rechnung zu stellen. Es ist durch sie oftmals eine Aus-

weitung des durch das Einkommen bestimmten Rahmens der Verbrauchsmöglichkeiten gegeben, denn es werden ja bereits wieder neue Güter auf Kredit gekauft, wenn die alten Raten noch laufen oder auch umgekehrt. Duesenberry geht in seiner Beurteilung des Einflusses der Konsumentenkredite auf den Gesamtverbrauch sogar soweit, daß er behauptet, in den unteren 75 % der Einkommenspyramide "werden die Konsumenten nur durch die hohen Kosten des Entsparens davon abgehalten, ihre Ausgaben zu vergrößern".[54] Am Rande sei vermerkt, daß dem Konsumentenkredit in der Konjunkturtheorie in der Regel im Aufschwung eine auftriebsverschärfende und im Abschwung eine abschwächende Wirkung zuerkannt wird.[55]

Zusammenfassung:

Nach dieser Prüfung der drei Faktoren Einkommen, Vermögen und Kredite ist die Obergrenze der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen von der Kaufkraftseite her determiniert. Es gibt keine Verbrauchssteigerung mehr, wenn alle Reserven aus diesen drei Quellen ausgeschöpft sind. Obwohl das Einkommen die dominierende Rolle spielt, sind doch auch durch Vermögensliquidation und Kreditaufnahme noch kurzfristige Verbrauchssteigerungen zu erwarten. Hier sei noch einmal ausdrücklich betont, daß das Einkommen bisher nur als exogene Größe betrachtet wurde. In späteren Abschnitten werden wir das Einkommen noch als endogene Variable behandeln müssen und zwar dergestalt, daß die Konsumenten versuchen, selbst ihr Einkommen zu verändern, um die Bandbreite ihrer Freiheit bei der Einkommensverwendung auszuweiten. Allein die Kaufkraft ist nur in der Lage, die quantitative Grenze zu setzen. Das qualitative Verbrauchsgüterangebot und seine gesamtwirtschaftlich bedeutsamen Schwankungen wird in erster Linie vom technischen Wissen und der Produktionskapazität der Volkswirtschaft zu dem betreffenden Zeitpunkt bestimmt. Daher müssen wir uns nun näher mit diesem Problem auseinandersetzen.

3.) Technisches Wissen und Produktionskapazität

Die absolute Entscheidungsfreiheit der Konsumenten, die dem Modell der Marktwirtschaft zugrunde liegt, erfährt eine wesentliche Ein-

54) James Duesenberry, "Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior", Cambridge 1952, S. 113 (eigene Übersetzung) - im folgenden zitiert: Duesenberry, Consumer Behavior.

55) Vgl. Walther Adolf Jöhr, "Die Konjunkturschwankungen", Tübingen 1952, S. 507 ff.

chränkung durch den Stand des technischen Wissens und die Pro-
uktionsmöglichkeiten zu dem bestimmten Zeitpunkt.

egliche Produktion von Konsumgütern ist an gewisse technische
oraussetzungen gebunden und solange diese nicht erfüllt worden
ind, können auch die noch so intensiven Wünsche der Konsumenten
ieses Gut nicht herbeizaubern. Es wird wohl gelegentlich so sein,
aß eine erhöhte Nachfrage der Konsumenten nach einem bestimmten
rzeugnis die Forschungsarbeit der Produzenten in eine Richtung
enkt, die über eine vorhandene Produktion hinausführen soll. Es
st aber wahrscheinlich der häufigere Fall, daß umgekehrt, vor-
andene Fabrikationsanlagen dazu zwingen, die Wünsche der Verbrau-
her mit Hilfe der noch zu erörternden Werbung in jene Bahnen zu
enken. Aus dieser ganz einfachen Überlegung folgt, daß das Ausmaß,
n dem qualitative Verbrauchsschwankungen stattfinden können, ent-
cheidend von den technischen Produktionsmöglichkeiten beeinflußt
ird. In einer armen Volkswirtschaft, die nur geringe Produktions-
öglichkeiten besitzt, wird sich der Gesamtverbrauch verschiedener
erioden wesentlich geringer voneinander unterscheiden, als in einer
ochindustrialisierten Wirtschaft des 2o. Jahrhunderts, die in der
age ist, den ausgefallensten Wünschen der Verbraucher Rechnung zu
ragen. Da sich der Stand des technischen Wissens und die Produk-
ionskapazität im Zeitablauf ständig ändert, scheint es wenig sinn-
oll, langfristige Verbrauchsprognosen lediglich aufgrund der erwarte-
en Kaufkraftentwicklung ohne Berücksichtigung dieser Veränderungen
u stellen. Hier wird wieder besonders deutlich, daß die ökonometri-
chen Konsumfunktionen, die lediglich auf der Beziehung Einkommen -
erbrauch basieren, noch durch weitere Daten ergänzt werden müssen.[56)]

ine interessante Frage ist es, zu untersuchen, ob die ständigen
echnischen Neuerungen einen selbständigen Verbrauchsanreiz darstel-
en, d.h., daß bei gleichem, oder sogar sinkendem Einkommen der Ver-
rauch anzieht, wenn neue Güter auf dem Konsumgütermarkt erscheinen.
ieses Problem ist in der Literatur sehr umstritten. Von vielen
heoretikern wird behauptet, daß die laufenden technischen Neuerun-
en ein Ansteigen der Sparquote bei steigendem Volkseinkommen ver-
indern. Andere dagegen lehnen einen derartigen Einfluß vollkommen
b, so insbesondere Duesenberry, der sagt: "If the automobile had

56) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 172 ff.

not been invented, people would have bought pianos and large houses, as they did before, when they received higher incomes".[57]

Einen gewissen Einfluß der Veränderungen in den technischen Produktionsmöglichkeiten auf die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsquote wird man jedoch nicht abstreiten können.[58]

Es bleibt allerdings eine reine Tatsachenfrage, ob dadurch auch der Gesamtkonsum steigen wird. Interessant ist hier lediglich die Erscheinung der strukturellen Verlagerungen. Die technischen Produktionsmöglichkeiten beeinflussen den Massenkonsum sehr wesentlich.

57) Duesenberry, Consumer Behavior, S. 61.

58) Ein eindrucksvolles Beispiel für die Auswirkungen technischer Neuheiten auf den Gesamtkonsum liefert der Absatz von Fernsehgeräten auf dem deutschen Markt nach dem zweiten Weltkrieg.

Produktion von Rundfunk- und Fernsehgeräten im Bundesgebiet
- IFO-Schnelldienst-Wochenbericht des IFO-Instituts, 9. Jg., Nr. 45 vom 8.11.1956, S. 8.

Erzeugnis	Einheit	1952	1953	1954	1955	1956 (I.Halbj.)
Rundfunk- und Fernsehgeräte insgesamt	Mio.DM	47o,o	563,3	624,9	788,3	444,4
darunter:						
Rundfunkgeräte; Rundfunkempfangsgeräte mit Zusatzeinrichtungen	v.H.	9o,6	82,7	71,2	57,4	52,8
Musiktruhen- und -schränke	v.H.	1,5	2,4	2,3	3,o	2,7
Fernsehempfangsgeräte	v.H.	3,2	5,4	9,4	12,5	12,5
		1,o	5,6	12,6	21,5	26,6

Der Absatz der Fernsehgeräte nach dem Erscheinen der ersten Apparate auf dem Markt ist gewaltig gestiegen. Bis zu diesem Zeitpunkt war der Erwerb - obwohl sicher schon lebhaftes Interesse dafür bestand - nicht möglich, weil die produktions- und sendetechnischen Voraussetzungen fehlten.

Die neuen Unterhaltungsmöglichkeiten haben zweifellos viele Konsumenten veranlaßt, mehr von ihrem laufenden Einkommen für diesen Zweck auszugeben, oder sogar Kredit aufzunehmen.

4.) Die verändernden Kräfte

Bisher haben wir uns immer nur mit der absoluten Höhe der Verbrauchsmöglichkeiten in einem bestimmten Zeitpunkt auseinandergesetzt. Für sinnvolle Verbrauchsprognosen ist aber die Frage nach den Kräften, die auf eine Veränderung des bestehenden Zustandes hinwirken, von entscheidender Bedeutung. Im letzten Abschnitt, bei der Untersuchung des Einflusses der Veränderungen des technischen Wissens auf den Gesamtverbrauch klang diese Frage bereits an. Wegen der dominierenden Rolle des Einkommens für die Obergrenze der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen läuft auch die Analyse der verändernden Kräfte in erster Linie darauf hinaus, zu untersuchen, von welchen Einflüssen die Einkommensentwicklung abhängt. Änderungen in der Höhe und der Zusammensetzung des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens in der Volkswirtschaft können in vier Bereichen ihren Ursprung haben:

1. Die Unternehmer sind es, die durch verstärkte Investitionstätigkeit erhöhte Einkommen schaffen.
2. Der Staat kann durch die Neuverteilung des Einkommens eine veränderte Schichtung schaffen.
3. Es sind jedoch auch die Konsumenten selbst, die durch ein gesteigertes Erwerbsstreben danach trachten können, ein höheres Konsumniveau zu erreichen.
4. Schließlich müssen auch noch die Kreditinstitute mit einer zurückhaltenden, oder großzügigen Konsumentenkreditgewährung erwähnt werden. Die Folgen eines derartigen Verhaltens sind jedoch so allgemein bekannt, daß sie nicht näher erörtert werden zu brauchen.

ad 1) Entschließen sich die Unternehmer, oder auch eine staatliche Einrichtung, die Ausgaben für Investitionszwecke zu erhöhen, dann fließen diese Gelder in der ersten Periode in einem bestimmten Umfang den Arbeitern in Form von Löhnen zu. Sie erhöhen somit das gesamte persönlich verfügbare Einkommen. Ein Teil dieser Einkommenssteigerungen fließt als Nachfrage nach Konsumgütern wieder zu den Unternehmern zurück und versetzt diese in die Lage, ihre laufende Produktion zu erhöhen. Damit geben sie gleichzeitig ihren vorgelagerten Unternehmen wieder Beschäftigung. So werden aus der einmaligen Investitionserhöhung immer neue Einkommen und damit neue

Verbrauchsmöglichkeiten geschaffen. Das Ausmaß der gesamten Verbrauchssteigerung hängt letzten Endes davon ab, wieviel die Konsumenten von den insgesamt neu erhaltenen Einkommen wieder für den unmittelbaren Verbrauch ausgeben. Es handelt sich hier um die in der Theorie bekannte Wirkung des Einkommensmultiplikators.[59)]

In unserem Zusammenhang interessiert uns jedoch lediglich die Tatsache der erstmaligen Investitionserhöhung, die so beachtliche Auswirkung auf den Gesamtverbrauch vieler Perioden haben kann. Sie wird durch das spezifische Verhalten der Unternehmer bestimmt. Es kommt also besonders darauf an, in Erfahrung zu bringen, was die Unternehmer zur Investition veranlaßt, wann sie investieren und in welchem Umfang. An dieser Stelle wird besonders deutlich, wie weit der Kreis der Faktoren zu ziehen ist, die bei einer Verbrauchsprognose in Betracht zu ziehen sind. Dies wiederum ist ein Ansatzpunkt, wo die Ergebnisse empirischer Sozialforschung - in diesem Fall die Investitionsneigung der Unternehmer in einem bestimmten Zeitpunkt, oder in der nahen Zukunft - erfolgversprechend in die allgemeine Verbrauchstheorie einzubauen sind. Die Verbrauchstheorie ist also ganz fest mit der übrigen Wirtschaftstheorie zu verbinden. Jede Verbrauchsprognose muß sich mit diesen Änderungsmöglichkeiten des Einkommensniveaus auseinandersetzen.

ad 2) Der zweite Bereich, aus dem verbrauchswirksame Einkommensänderungen zu erwarten sind, ist die staatliche Einkommenspolitik. Bei der Behandlung der Einkommensschichtung hatte sich herausgestellt, daß sich der Gesamtverbrauch aus zwei gleich großen Volkseinkommen wesentlich unterscheiden wird, wenn die Schichtung der Einkommen stark voneinander abweicht. Jene Veränderungen in der Zusammensetzung des

---

59) Vgl. Erich Schneider, "Einführung in die Wirtschaftstheorie", III. Teil, 2. verb. Auflage, Tübingen 1953, S. 115 ff, insbes. S. 130 ff; vgl. ebenso George Halm, "Geld, Außenhandel und Beschäftigung", 2. wesentlich veränderte Auflage, München 1954, S. 301 ff. Man muß allerdings beachten, daß es sich bei dieser Darstellung um die traditionelle Multiplikator-Betrachtung handelt. Entsprechend den in dieser Untersuchung erhobenen Einwendungen gegen die ausschließliche Beschränkung auf Globalgrößen wird man auch bei diesen Abläufen in der Realität differenzieren müssen, z.B. nach räumlichen Aspekten. (Vgl. hierzu bes.: Fritz Voigt , "Aussagefähigkeit und Erkenntnisgrenzen der modernen Wirtschaftstheorie" in: Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung - Band 1 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, herausgegeben von Fritz Voigt, Berlin 1958, S. 50 ff.

Gesamteinkommens aus den verschiedenen Einkommensklassen sind kurzfristig mit Hilfe der staatlichen Einkommensumverteilung zu erzielen. Entschließt sich der Staat aus politischen, wirtschafts- oder sozialpolitischen Gründen beispielsweise die höheren Einkommen stärker zu besteuern, und dafür die Unterstützungs- und Renteneinkommen zu erhöhen, so hat dies meist, wenn nicht eine Gesamtverbrauchserhöhung, so doch zumindestens eine Verbrauchsverlagerung zur Folge. Die Besteuerung ist dabei natürlich nur eine von vielen Methoden. Der Staat kann beispielsweise die Unterstützungseinkommen auch durch eine Anleihe, autonome Kreditschöpfung, oder aber über eine entsprechende Sozialgesetzgebung erhöhen. In unserem Zusammenhang ist lediglich die Erkenntnis von Bedeutung, daß die Obergrenze der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen oftmals unabhängig von der absoluten Höhe des Einkommens äußerst kurzfristig durch staatliche Aktivität zu verändern ist. Für Verbrauchsprognosen stellt dieser Bereich allerdings keine großen Schwierigkeiten, denn die Tatsache der staatlichen Maßnahmen ist klar und deutlich für alle interessierten Kreise zu erkennen. Die Schwierigkeiten tauchen hier erst bei der Prognose der Auswirkungen auf.

ad 3) Einen wesentlichen Unsicherheitsfaktor für die Beurteilung der Verbrauchsentwicklung stellt schließlich das Erwerbsstreben der Verbraucher dar. Steigt das Einkommen eines Verbrauchers, so sind bei ihm im Hinblick auf seine Einstellung zur weiteren Erwerbstätigkeit zwei Reaktionen denkbar. Entweder versucht er durch vermehrtes Erwerbsstreben sein Einkommen noch weiter zu steigern, um die nunmehr greifbar nahen Konsumziele zu erreichen; oder er stellt den Wunsch nach Freizeit in den Vordergrund. Der letzte Fall stellt die in der Theorie bekannte Erscheinung der anormalen Reaktion der Lohnkurven dar[60]: Die Einstellung der Verbraucher zu dieser Entscheidung ist nur durch eingehende empirische Sozialforschung aufzuhellen, deren Resultat dann einen wertvollen Schluß auf die Entwicklung des Gesamteinkommens zulassen wird. Man wird vor allem herausfinden müssen, welche Vorstellungen zur Zeit bei der Bevölkerung dominierend sind, denn der erhöhte Erwerbssinn bei einzelnen Wirtschaftssubjekten weitet sich noch nicht auf den Gesamtverbrauch aus. Erst wenn große

60) Vgl. Heinrich v.Stackelberg, "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre", 2. photomechanisch gedruckte Auflage, Tübingen 1951, S. 278 ff.

Teile der Bevölkerung trachten, ihr persönliches Einkommen zu steigern, wird sich dies in einer effektiven Gesamteinkommenssteigerung niederschlagen. Gesteigertes Erwerbsstreben muß nicht nur in den Überstunden des einzelnen seinen Ausdruck finden, sondern es kann beispielsweise auch dazu führen, daß die Ehefrau für eine bestimmte Zeit mitarbeitet. In jedem Fall aber ist eine verbrauchswirksame Einkommenssteigerung die Folge, die bei den Verbrauchsprognosen zu berücksichtigen ist.

Zusammenfassung: Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß die Obergrenze der gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen relativ fest umrissen ist. Hauptbestandteil ist die absolute Höhe des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens, neben den Möglichkeiten einer kurzfristigen Ausweitung durch Vermögensliquidation und Kreditaufnahme. Differenziert werden diese Größen schließlich durch die Einkommensballung in den Familien einerseits und durch die Schichtung der einzelnen Einkommensklassen andererseits. Das Ausmaß der qualitativen Verbrauchsschwankungen wird durch das technische Wissen und die Produktionsmöglichkeiten der Volkswirtschaft bestimmt.

Schwieriger als diese absoluten Größen sind von der Seite der technischen Erfaßbarkeit aus gesehen jene Faktoren in den Griff zu bekommen, die die Obergrenze verändern, wie Investitionspolitik der Unternehmer, Erwerbsstreben der Verbraucher usw.

In jedem Fall gibt es aber einen oberen Plafond für die konjunktur- und strukturpolitisch so bedeutsamen Verbrauchsschwankungen. Aus dieser Erkenntnis folgt zwangsläufig die Frage, ob es in ähnlicher Weise eine untere Grenze gibt. Wenn ja, bleibt zu klären, von welchen Faktoren sie bestimmt und geformt wird.

b.) Bestimmungsfaktoren der Obergrenze

Wenn wir hier von einer Untergrenze sprechen, so sei noch einmal ganz ausdrücklich betont, daß damit die Untergrenze für die Verbrauchsschwankungen gemeint ist und nicht etwa die Untergrenze des Verbrauchs überhaupt. Und zwar Verbrauchsschwankungen in Höhe und Zusammensetzung, die dadurch entstehen, daß sich die Konsumenten zumindestens theoretisch frei entscheiden können, ob sie ihr Geld

sparen sollen, oder es verbrauchen, ob sie sich ein Auto, ein Fernsehgerät, oder eine Zimmereinrichtung kaufen möchten.

Damit wird schon deutlich, daß sich die Ober- und die Untergrenze der Verbrauchsschwankungen in ihrem Charakter grundsätzlich unterscheiden. Bei der Obergrenze ging es im wesentlichen um die mehr oder weniger technische Frage, wieweit der Verbrauch überhaupt auszudehnen ist. Hier hingegen steht das Problem des Verwendungszwanges für die zur Verfügung stehenden Mittel zur Diskussion, eines Zwanges, der die echte Entscheidungsfreiheit der Konsumenten weitestgehend ausschaltet. Er erwächst in erster Linie aus den Bedürfnissen und zwar sowohl aus den physischen, als auch besonders aus den durch das gesellschaftliche Zusammenleben entstehenden.

Damit in engem Zusammenhang steht das gesellschaftliche Niveau der Volkswirtschaft und schließlich im Hinblick auf den Gesamtverbrauch auch den Altersaufbau der Bevölkerung. Diesen einzelnen Fragen gilt es nun im einzelnen nachzugehen.

1.) Die physisch und sozial determinierten Bedürfnisse

aa.) Die Erscheinung des sozial determinierten Bedarfs

Jeder einzelne Konsument hat zunächst eine ganze Reihe rein physisch bedingter Bedürfnisse zu befriedigen. Wir knüpfen damit in gewisser Beziehung an die Ausführung über die Rolle der Einkommensentwicklung für die Verbrauchsgestaltung an. Solange ein Verbraucher noch nicht sein Existenzminimum an Nahrung, Wohnung und Kleidung befriedigt hat, besteht für ihn in der Frage der Einkommensverwendung kaum die Entscheidungsfreiheit. Um ein ganz drastisches Bild zu gebrauchen: Hunger und Kälte schreiben ihm praktisch vor, wofür er sein Geld auszugeben hat. In dieser Situation muß notwendigerweise jede Einkommenssteigerung eine Verbrauchserhöhung im gleichen Umfang nach sich ziehen. Der Punkt der Sättigung dieses physischen Existenzminimums ist natürlich nicht genau festzulegen, darüber hinaus werden die bloßen mengenmäßigen Bedürfnisse sehr bald durch Qualitätswünsche bei Nahrung und Kleidung ausgeweitet. - Für eine ganze Volkswirtschaft wird sich jedoch mit Hilfe empirischer Sozialforschung feststellen lassen, ob breite Schichten der Bevölkerung

noch unter, oder bereits über dem allgemein anerkannten physischen Existenzminimum leben.

Diese Möglichkeit berechtigt zu der Aussage, daß in armen Volkswirtschaften kaum autonome Schwankungen in der Höhe und der Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens zu erwarten sein werden. Diese Feststellung hat aber aus zwei Gründen für die Fixierung der Untergrenze noch keine große praktische Bedeutung.

Einmal aus der ganz einfachen Beobachtung heraus, daß es heute unter den modernen Industriewirtschaften wohl kaum noch Volkswirtschaften gibt, in denen die Bevölkerung lediglich in der Lage ist, ihre nackten Bedürfnisse zu befriedigen. Sie besitzt allerdings noch Gültigkeit für die sogenannten unterentwickelten Gebiete. Das zeigt wieder einmal deutlich, daß es keine allgemein gültige Verbrauchstheorie in räumlicher und zeitlicher Hinsicht geben kann. Der andere Grund ist aber die sehr bedeutsame Beobachtung, daß der Verwendungszwang für das Einkommen noch keineswegs mit der Befriedigung der physischen Bedürfnisse erlischt, sondern noch weiter besteht durch die gesellschaftlichen bedingten "Mindestverbrauchsnormen", die sich durch das Zusammenleben der Menschen auf engstem Raum bilden.

Lediglich ein Robinson muß sich in seinen Lebensgewohnheiten nicht an denen seiner Mitmenschen orientieren und er weiß auch, daß seine eigene Kleidung, seine Behausung und seine sonstigen Verbrauchsgewohnheiten nicht als Beurteilungsgrundlage durch seine Nachbarn dienen. Obwohl man selbst bei Robinson beachten muß, daß er im Grunde nicht anderes tut, als seine bisherigen Erfahrungen und Gewohnheiten anwenden. Völlig anders ist die Situation in unserer modernen Gesellschaft. Sobald das Wirtschaftsleben gesellschaftlichen Charakter annimmt, werden die Entscheidungen der Konsumenten und damit die Güterproduktion von gesellschaftlichen Kräften bestimmt.[61] Die Stellung des einzelnen wird heute zum größten Teil danach beurteilt, wie er sich kleidet, wie er wohnt und welche Automarke er fährt. Die Menschen in den Großstädten kennen sich gegenseitig viel zu wenig, um sich ein vollkommenes Urteil über die Persönlichkeit des nächsten Mitmenschen zu bilden und müssen sich auf die Beobachtung solcher

61) Vgl. Gerhard Weisser, Artikel "Wirtschaft" im Handbuch der Soziologie, Stuttgart 1956, S. 1057.

Äußerlichkeiten beschränken. Das weiß wiederum auch jeder und stellt sich in seinen Verbrauchsgewohnheiten bewußt oder unbewußt darauf hin. Die Mittel, die sich dem einzelnen anbieten, um seinen Aufstieg zu demonstrieren, sind u.a. "der gesteigerte Aufwand an industriellen Massenartikeln".[62]

Der Konsum ist ein sehr gutes Mittel, um den beruflichen Erfolg, ausgedrückt durch die Höhe des Einkommens, vor den anderen zu demonstrieren. Verbrauchen dient nicht mehr ausschließlich der Befriedigung der physischen Bedürfnisse, sondern wird weitgehend zum Selbstzweck. Es handelt sich hier u.a. um das Phänomen des Geltungskonsums, besonders aber um den "Zwang zum Konsum". Wir sprechen mit diesen wenigen Zeilen ein sehr kompliziertes soziologisches Problem an, das seit Th. Veblen,[63] der es wohl als erster systematisch behandelt hat, wohl noch nicht ausreichend geklärt sein dürfte.[64] Einiges ist aber doch schon geklärt. Worauf es uns in diesem Zusammenhang ankommt, ist, daß es in unserer Gesellschaft Aufwandsnormen[65] gibt, die die Entscheidungsfreiheit des einzelnen Verbrauchers bei seiner Einkommensverwendung sehr stark einschränken. Diese Verbrauchsnormen führen aber dazu, daß die bloße Möglichkeit eines Absinkens der Verbrauchsziffern in dem Sinne, daß sich viele Verbraucher entschließen, große Teile ihres Einkommens zu sparen, weitgehend ausgeschaltet wird. Steigt das Einkommen des einzelnen, so ist schon genau bestimmt, wofür er den Zuwachs auszugeben hat. Ja, es ist sogar denkbar, daß sich die Sparmöglichkeiten für den einzelnen mit steigendem Einkommen

62) Erik Boettcher, "Sozialpolitik und Sozialreform", ein Sammelband mit Beiträgen mehrerer Autoren, Hrsg. Erik Boettcher, Tübingen 1957, dortselbst das vom Hrsg. verfaßte Kapitel "Strukturwandel der Gesellschaft und Reform der Sozialpolitik", S. 157.

63) Vgl. Thorstein Veblen, "The Theory of the Leisure Class - The Economic Study of Institutions", 2. Aufl., London 1949 - Wir kommen unten noch ausführlich auf die Theorie von Veblen zurück.

64) Vgl. David Riesman, "Die einsame Masse" - Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters - Berlin 1956. Riesman relativiert die Veblen'schen Aussagen. Wir werden auch darauf noch zurückkommen.

65) Vgl. zur Erscheinung der Aufwandsnormen insbesondere: Gerhard Mackenroth, "Bevölkerungslehre", Theorie, Soziologie und Statistik der Bevölkerung, Berlin 1953, S. 395 ff.

verringern, denn ein steigendes Einkommen bedeutet meist auch den Aufstieg in eine höhere gesellschaftliche Schicht, die wiederum neue Konsumanforderungen stellt. "... es gibt schichtgebundene Aufwandsnormen, die mit persönlicher Bedürfnisbefriedigung gar nichts zu tun haben".[66]

Die Gesellschaft schreibt dem einzelnen zwingend bis zu einer bestimmten Grenze vor, wofür er sein Geld auszugeben hat. Unterwirft er sich nicht diesen Gesetzen, dann verliert er in den Augen seiner Mitmenschen an Achtung, ja ein freiwilliger Verzicht beispielsweise auf ein in einer Verbrauchsgemeinschaft vorausgesetztes Auto, wird sogar als persönlicher Mißerfolg gewertet. Dies wird natürlich in der Wirklichkeit durch andere Erscheinungen, beispielsweise den Mut des einzelnen, sich nicht in allem von seinen Mitmenschen bevormunden zu lassen, etwas gemildert. Die bewußt krassen Formulierungen lassen jedoch die Tendenz deutlich erkennen.

Wir können nunmehr zweierlei feststellen:

a) Ein einmal erreichtes Verbrauchsniveau in einer Volkswirtschaft kann nur schwer reduziert werden.

b) Die Einkommensverwendung wird durch die physisch und besonders durch die gesellschaftlich bedingten Bedürfnisse weitgehend bestimmt.

Es leuchtet ohne weiteres ein, daß die Konsumenten versuchen werden, einen einmal erreichten Konsumstand zu halten. Sie werden dies auch besonders dann noch versuchen, wenn die anderen wirtschaftlichen Umstände wie Preise und Einkommen eine Konsumeinschränkung geraten erscheinen lassen. In diesem Fall werden dann eben Vermögensliquidation und Kreditaufnahmen die Lücken in den zur Verfügung stehenden Mitteln schließen.

Die Aufwandsnormen scheinen obendrein im Steigen begriffen zu sein,[67] so daß die Zone der wirklich echten Entscheidungsfreiheit für die Konsumenten und damit die Wahrscheinlichkeit plötzlicher Verbrauchsschwankungen mehr und mehr eingeengt wird. Diese Einschränkung bezieht sich sowohl auf die Frage: Sparen oder Verbrauchen als auch

66) Gerhard Mackenroth, a.a.O., S. 397.

67) Ortlieb, a.a.O., S. 59o, bezeichnet in ähnlicher Weise die Marktwirtschaft als eine Wirtschaftsform "zur unbeschränkten Konsumsteigerung aller Beteiligten".

auf die Wahl der einzelnen Konsumgüter.[68]

Ein interessantes Beispiel für die Möglichkeiten praktischer Ermittlung der Aufwandsnormen bildet das gesellschaftliche Niveau einer Volkswirtschaft. Wenden wir uns daher kurz dieser Erscheinung zu.

EIN BEISPIEL:

bb.) Das gesellschaftliche Niveau

Wenn man von dem sozial determinierten Bedarf spricht, dann verbindet sich damit sofort die Vorstellung gewisser Verbrauchs- und Spargewohnheiten der Bevölkerung in einem bestimmten Zeitpunkt. Wir möchten daher unter dem "gesellschaftlichen Niveau" die kulturell, klimatisch und historisch bedingten Lebensgewohnheiten eines Volkes in einem bestimmten Zeitpunkt verstehen.

Das gesellschaftliche Niveau bestimmt in einer Gesellschaft, die dem einzelnen vorschreibt, wie er sein Einkommen zu verwenden hat, ganz wesentlich die Zusammensetzung des Gesamtverbrauchs. Beispielsweise beeinflußt der Wohnstil die Nachfrage nach Einrichtungsgegenständen, die Mode die Nachfrage nach Kleidung und bestimmte Ernährungsweisen den Bedarf an Nahrungsmitteln. Denken wir nur an den allgemeinen Zug von den Grundnahrungsmitteln zu den Luxusartikeln, der bei steigendem Masseneinkommen deutlich zu erkennen ist. Dieser Wandel in den Verbrauchsgewohnheiten der Verbraucher wird zweifellos nicht von dem sich ändernden Geschmack des einzelnen, sondern von dem allmählichen Ansteigen des gesellschaftlichen Niveaus bestimmt. Man kann sagen, daß jede Generation ihre eigenen Verbrauchs- und Spargewohnheiten entwickelt.[69]

Aus dieser bedeutsamen Stellung des gesellschaftlichen Niveaus leitet sich die Feststellung ab, daß sich das Verbrauchsvolumen in Höhe und Zusammensetzung - bei angenommen gleichem Volkseinkommen und gleicher Bevölkerungsgröße und -struktur - eines europäischen Staates zur Zeit der französischen Revolution sehr wesentlich von dem eines vergleichbaren amerikanischen Staates Mitte des 2o. Jahrhunderts unterscheiden wird. Ganz zu schweigen von den Unterschieden,

68) Wir werden die Frage der gesellschaftsbedingten Verbrauchsnormen in dem Abschnitt "Zwang zum Konsum" bei den konsumlenkenden Faktoren innerhalb der Bandbreite erneut aufgreifen.

69) Vgl. Fritz Voigt, "Der volkswirtschaftliche Sparprozeß", Berlin

die sich ergeben, wenn man die Verbrauchsvolumina in verschiedenen Kulturkreisen zu vergleichen trachtet.

Es ist nun zwar unwahrscheinlich - von revolutionierenden Entwicklungen abgesehen - daß sich das gesellschaftliche Niveau einer Volkswirtschaft sehr kurzfristig ändert. Daran hat wohl Keynes gedacht, als er die kurzfristigen Veränderungen der Konsumfunktion für unbedeutend hielt.[7o)]

Wir möchten demgegenüber betonen, um Verwechslungen zu vermeiden, daß wir diesen Erkenntnissen in bezug auf die Gewohnheiten unterhalb der Bandbreite zustimmen, während sich die Schlußfolgerung nicht auf die Einkommensteile innerhalb der Bandbreite anwenden läßt. Bei langfristigen Betrachtungen sind die allmählichen Verlagerungen jedoch in Rechnung zu stellen. Das ist zugleich wieder ein Argument zur Einschränkung der prognostischen Aussagekraft langfristiger Konsumfunktionen.

2.) Altersaufbau und Familienstruktur

Die Untergrenze für Schwankungen im gesamten Verbrauchsvolumen wird endlich noch maßgebend von dem jeweiligen Bevölkerungsaufbau bestimmt. Sämtliche soeben aufgezeigten Einflüsse wechseln nämlich erheblich bei unterschiedlichem Aufbau der Bevölkerung. Zwei Faktoren sind in diesem Zusammenhang zu beachten:

1.) Die Familienstruktur
2.) Der Altersaufbau

Bei den obigen Ausführungen zur Frage des Familieneinkommens wurde aufgezeigt, in welcher Weise sich die quantitativen Verbrauchsmöglichkeiten erweitern, wenn die Einzeleinkommen zusammengelegt werden. Betrachten wir diese auf den unterschiedlichen Gesamtbedürfnissen beruhende Folgerung noch einmal etwas näher.

Der bereits erwähnte Rowntree-Zyklus schildert deutlich die wechselnden Verbrauchsmöglichkeiten im Entwicklungsgang einer Familie: Zunächst günstige Situation, wenn die beiden Ehepartner noch verdienen, dann Verschlechterung mit zunehmender Kinderzahl. Daran schließt sich wieder eine allmähliche Besserung an, wenn die Kinder

7o) Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 82 f.

anfangen, selbst zu verdienen und noch in der elterlichen Gemeinschaft leben. Mit zunehmendem Alter verschlechtern sich dann die Verbrauchsmöglichkeiten wieder. Man muß allerdings beachten, daß es nicht unbedingt immer eine direkte Beziehung zwischen Konsumstand und Kinderzahl gibt.[71)]

Soweit die eine Seite des Einflusses von der Familienstruktur auf die Verbrauchsschwankungen, andererseits wird aber in den Familien ein Großteil des Grundbedarfs an Nahrung und Wohnung gedeckt und es werden Mittel zur Verwendung für Güter des gehobenen Bedarfs wie Reisen und ähnliches frei.

Aus diesen beiden Erkenntnissen ergibt sich logischerweise, daß der Gesamtverbrauch wesentlich davon beeinflußt wird, ob sich die Gesamtbevölkerung in erster Linie aus jüngeren kinderreichen Familien zusammensetzt, oder ob beispielsweise der prozentuale Anteil der Ledigen sehr groß ist. Die gesamte Bedürfnisstruktur bestimmt sich wesentlich nach der Familienzusammensetzung in der betreffenden Volkswirtschaft.

Damit kommen wir zu dem zweiten wesentlichen Punkt. Der Altersaufbau der Bevölkerung wirkt seinerseits in doppelter Weise auf die Höhe und Zusammensetzung des Gesamtverbrauchs ein:

a) Die Menschen haben im unterschiedlichen Lebensalter wechselnde Bedürfnisse aller Art.

b) Die Menschen haben in den einzelnen Altersstufen verschiedene Verbrauchs- und Sparvorstellungen.

Um nur ein Beispiel für den ersten Fall zu nennen. Junge Menschen werden in der Regel ihr Geld für andere Dinge ausgeben als die älteren. Jüngere werden vielleicht ihr Geld mehr für Sport, den sie treiben, ausgeben. Ältere vielleicht eher sparen, um ihren Kindern etwas zu hinterlassen, oder reisen, oder viel für ärztliche Leistungen ausgeben. Alles das kann sich aber bereits auf die Nachfrage nach derartigen Verbrauchsgütern auswirken. Da es noch keine zureichenden Untersuchungen über altersspezifische Konsumgewohnheiten gibt, sollen lediglich diese eingestandenen groben Verallgemeinerungen illustrieren, daß sich der Gesamtverbrauch wesentlich unterscheiden kann, wenn sich der Altersaufbau in der Volkswirtschaft verschiebt.

---

71) Vgl. Mackenroth, a.a.O., S. 330.

Noch einflußreicher als die wechselnden Bedürfnisse sind jedoch die sich ändernden Verbrauchs- und Sparvorstellungen. So werden beispielsweise die neu ins Erwerbsleben getretenen einen Großteil ihres Einkommens für die notwendigen Anschaffungen zur Familiengründung (Wohnungs- und Einrichtungskauf) verwenden und hierfür vielleicht sogar Kredit aufnehmen. Dies ist zugleich ein deutlicher Beweis dafür, daß der geplante Konsum das Einkommen, oder den Umfang der Kreditaufnahme bestimmt. Hier liegt außerdem eine genau umgekehrte Funktionalbeziehung im Vergleich mit der in der Theorie im allgemeinen gemachten Annahme vor, daß das Einkommen die unabhängige Variable ist und der Verbrauch stets die abhängige. - Die Ziele der Anschaffungen werden dann mit zunehmendem Alter geändert. In der Mitte des Lebens wird sich meistens eine deutliche Tendenz zur erhöhten Ersparnisbildung abzeichnen, um Vorsorge für den Lebensabend zu treffen. Die letzten Jahre des Lebens können dann möglicherweise in der Regel dazu dienen, die angesammelten Ersparnisse zu verbrauchen. Das ganze Problem des Altersaufbaus wird schließlich bei einer Betrachtung der Aufteilung des Sozialproduktes deutlich. Wenn der Anteil der älteren Personen in der Gesamtbevölkerung steigt, dann wächst die Versorgungslast des einzelnen und seine eigenen Konsummöglichkeiten werden dadurch indirekt eingeschränkt.[72)]

Die zahlenmäßige Zusammensetzung der Bevölkerung ist statistisch verhältnismäßig leicht zu erfassen. Die Zahlen allein geben jedoch noch keinen genauen Anhaltspunkt für die Bedürfnisstruktur, sondern können bestenfalls grob den Trend angeben, in dem sich die Verbrauchsgüternachfrage bewegen wird. Genaue Details sind nur durch empirische Sozialforschung für einen bestimmten Zeitpunkt und nur für diesen Zeitpunkt zu ermitteln. In dieser Richtung wird sich eine allgemeine Verbrauchstheorie also ebenfalls bewegen müssen.

3.) Die verändernden Kräfte

Die bisherigen Betrachtungen der Untergrenze für die möglichen gesamtwirtschaftlichen Schwankungen im Verbrauch beschränkten sich lediglich auf die Beschreibung der Untergrenze in einem bestimmten Zeitpunkt.

Hat man einmal den sozial determinierten Bedarf, oder die Familien-

72) Vgl. Mackenroth, a.a.O. S. 462.

struktur und ihren Einfluß auf die Verbrauchsentwicklung festgestellt, dann ist es relativ einfach, aus den Veränderungen in diesen Größen Rückschlüsse auf die Auswirkungen auf den Konsum zu ziehen. Ein Wirtschaftspolitiker oder der Verkaufschef eines großen Unternehmens, der eine Verbrauchsprognose stellen will, wird sich allerdings auch mit den Kräften auseinandersetzen müssen, die versuchen, das herrschende Verhältnis zwischen frei verfügbaren und gebundenen Mitteln zu verändern und somit die künftige Entwicklung zu beeinflussen. - Wir denken dabei in erster Linie an die Bestrebungen der Haushalte, einen Teil ihres notwendigen Bedarfs unabhängig von der jeweiligen Einkommenslage zu decken. Damit senken sie die Untergrenze und erweitern somit den Spielraum für die möglichen Schwankungen in der Verbrauchsgüternachfrage.

Drei Erscheinungen sind für das Bestreben der Konsumenten in dieser Richtung charakteristisch:

a) Eigenproduktion
b) Rationalisierung
c) Streben nach Sachbezügen

Der Begriff "Eigenproduktion" ist hier im weitesten Sinne zu verstehen. Er soll jede Tätigkeit umfassen, die darauf abzielt, die erforderlichen Konsumgüter nicht unmittelbar auf dem Markt gegen Entgelt zu erwerben.

Das bedeutet zunächst einmal Eigenproduktion von Nahrungsmitteln im eigenen Garten oder auf dem Feld und Viehhaltung. Ein Großteil des Nahrungsbedarfs kann auf diese Weise gedeckt werden und somit das monatliche Budget der Konsumenten entlasten. Vor allem aber ist hier die Hausfrauenarbeit zu erwähnen. Durch das eigene Nähen werden beispielsweise die Kosten für den Kleidungsbedarf erheblich gesenkt. Ein verstärktes Streben der Konsumenten in dieser Richtung kann durchaus zu einer veränderten Gesamtnachfragestruktur führen, die sich z.B. in einer Verlagerung zu den höherwertigen Gütern offenbart.

Das beste Beispiel für das Bestreben der Verbraucher, einen Teil ihrer Mittel dem Verwendungszwang durch die physisch oder sozial bedingten Bedürfnisse zu entziehen, liefert jedoch die in den Ver-

einigten Staaten unter dem Begriff "Do-it-yourself" bekannte Bewegung. Die Konsumenten versuchen hier besonders die teuren Kosten des Dienstleistungsgewerbes zu umgehen. Es werden jedermann zugängliche Anleitungen angeboten, wie ein Fenster zu verglasen, oder ein Küchenschrank aus halbfertigen Teilen, die entsprechend verbilligt geliefert werden, zusammengebaut werden kann. Diese Bewegung hat besonders in den USA bereits einen beachtenswerten Anklang bei weiten Kreisen der Bevölkerung gefunden und wird zweifellos nicht ohne Folgen auf die Zusammensetzung der Gesamtnachfrage bleiben. Es ist allerdings heute nicht mehr ganz eindeutig zu ermitteln, ob die Konsumenten durch das "Do-it-yourself" tatsächlich noch so viel einsparen, daß sie wesentliche Beträge ihres Einkommens zur freien Verwendung bekommen. Es hat den Anschein, als ob "Do-it-yourself" zu einer recht kostspieligen Freizeitbeschäftigung zu werden beginnt. Immerhin ist in unserem Zusammenhang recht bedeutsam, daß sich aufgrund dieses Verhaltens der Verbraucher in USA ein ganz neuer Industriezweig, der sich nur mit dem Material für "Do-it-yourself" befaßt, entstanden ist. (Strukturverlagerung!)

Dennoch wird man langfristig gesehen sagen können, daß vielleicht schon in den nächsten Jahrzehnten kein Haushalt in den hochindustrialisierten Ländern ohne Selbsthilfen auskommen wird. Bastel- und Werkstattstuben werden bald sicherlich zu einer Selbstverständlichkeit werden, je mehr Handwerksfunktionen von der Industrie unmittelbar übernommen werden und die Dienstleistungen der sich zahlenmäßig verringernden Handwerker dann für einen Durchschnittshaushalt unerschwinglich teuer werden.

Ein ähnliches Verhalten der Verbraucher in den Fragen der Rationalisierung dient dem gleichen Zweck. Während wir soeben feststellten, daß die Hausfrauen einen Teil der Güter selbst herstellen, oder zumindestens die Gestehungskosten für den Haushalt beachtlich zu senken trachten, ist auf der anderen Seite wieder die Absicht zu erkennen, die Hausfrau zu entlasten, indem man die Arbeit rationalisiert. Dies geschieht vornehmlich durch den Erwerb elektrischer Geräte, wie Waschmaschinen[73] und ähnliches. Gleichzeitig kann

73) Besonders Waschmaschinen helfen sparen, weil die Kosten für industriell gewaschene Kleidung ständig steigen.

man damit auch das Dienstpersonal, das in einer vollbeschäftigten Industriewirtschaft immer knapp und daher teuer ist, einsparen. Die Folge davon kann wieder eine Erweiterung der Bandbreite der Entscheidungsfreiheit in den verfügbaren Mitteln für den Konsumenten sein.

Schließlich ist in diesem Zusammenhang noch die Entlastung des Budgets durch die immer zahlreicher werdenden Sachbezüge zu erkennen. Sehen wir einmal von den sogen. Deputaten der Arbeiter in bestimmten Industriezweigen ab, die sicherlich keinen großen Veränderungen unterworfen sind. Besonders bei den höheren Einkommen ist festzustellen, wie sich Verbrauchsmöglichkeiten dadurch erweitern, daß umfangreiche Sachbezüge gewährt werden, die natürlich die sonstigen Verbrauchsmöglichkeiten beträchtlich erweitern.

Als Beispiel mag nur der oft zitierte Firmenwagen dienen. Wenn die Firma dem einzelnen einen Wagen zur Verfügung stellt, so erweitert sie damit den Rahmen seiner Entscheidungsfreiheit bei der Verwendung seines Einkommens, denn er ist in der Lage, das steigende Einkommen für andere Güter zu erweitern. Würden ihm diese Sachbezüge nicht gewährt, dann müßte er sein steigendes Einkommen wahrscheinlich für den Erwerb eines Wagens ausgeben, dessen Besitz die gesellschaftliche Stellung von ihm fordert. Gerade der Firmenwagen ist auch ein gutes Beispiel, um darzustellen, daß es nicht immer eindeutig festzulegen ist, ob ein Faktor die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen nach oben oder nach unten verändert. Man kann einmal wie oben argumentieren, daß durch die Zurverfügungstellung eines Wagens die Grenze des "sozialbedingten Aufwands" nach unten gedrückt wird. Man kann aber auch andersherum sagen, daß durch die Naturalleistung "Auto" die Einkommensgrenze nach oben verschoben wird, denn Sachleistungen sind ja im Grunde Formen der Einkommenszahlung.

Alle solche Faktoren können in ihrer Gesamtheit dazu beitragen, ein einmal erreichtes Gleichgewicht zwischen den frei verfügbaren und den gebundenen Mittel zu verändern.

c.) Zusammenfassung

Fassen wir die bisherigen Betrachtungen zusammen, so finden wir da-

rin die Bestätigung, daß sich die Annahme im Modell der Marktwirtschaft, daß praktisch unbegrenzte Verbrauchsschwankungen auftreten können, weil die Konsumenten in ihrer Konsumgüternachfrage unbegrenzte Entscheidungsfreiheit haben, bei näherer Untersuchung der Wirklichkeit nicht aufrechterhalten läßt.

Plötzliche Schwankungen in der Höhe der Verbrauchsgüternachfrage und Verlagerungen von einer Güterart zur anderen - verursacht durch willkürliche und unberechenbare Entscheidungen der Konsumenten - sind nur innerhalb gewisser Grenzen möglich. (Bandbreitentheorem).

Die Obergrenze wird in erster Linie von der absoluten Höhe des Einkommens bestimmt; aber auch die Schichtung hat einen wesentlichen Einfluß und kurzfristige Ausweitungen über den durch das Einkommen gezogenen Rahmen hinaus sind durch Vermögensliquidation und Kreditaufnahme zu erzielen. Qualitative Verbrauchsschwankungen werden vor allem durch das jeweilige technische Wissen und die Produktionskapazität der Volkswirtschaft in Grenzen gehalten.

Die Untergrenze, d.h., die Grenze, bis zu der Nachfragesenkungen durch die freie Entscheidungen der Konsumenten möglich sind, wird in der Hauptsache von den Bedürfnissen her fixiert. Die rein physischen Bedürfnisse werden dabei erheblich durch gesellschaftliche "Mindestverbrauchsnormen" gesteigert. Das erklärt auch den Einfluß des gesellschaftlichen Niveaus in der Volkswirtschaft. Bedeutsam sind schließlich noch der Bevölkerungsaufbau und die Familienstruktur.

Die ganzen Ausführungen dienten vorwiegend dem Zweck, Mittel und Wege für eine gute Verbrauchsprognose zu finden, die es ermöglicht, die Auswirkungen von Verbrauchsschwankungen rechtzeitig abzufangen. Darum wiegt es um so schwerer, daß die Schwierigkeit dieser Betrachtungsweise hauptsächlich in der Erfaßbarkeit jener Grenzen liegt. Bisher hat man meist nur versucht, Teilaspekte zu erfassen. Nachdem hier in erster Linie von der wirtschaftstheoretischen Seite her die Grundkonzeption angedeutet wurde, besteht nun die weitere Aufgabe darin, mit Hilfe der Nachbardisziplinen wie Soziologie und Psychologie diese Fragen der technischen Erfaßbarkeit zu lösen. Als erschwerendes Moment kommt allerdings hinzu, daß die Grenzen - wie des öfteren betont wurde - keineswegs starr, sondern in ständiger Be-

wegung sind.

Die Erkenntnis allein, daß es eine Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen gibt, kann nun allerdings die Probleme in den westlichen Wirtschaften und auch die Probleme in den östlichen Planwirtschaften noch nicht lösen. In den hochentwickelten Industriewirtschaften ist wegen des im allgemeinen hohen Einkommensniveaus diese Bandbreite noch sehr groß. Aus diesem Grund sind hier durchaus Verbrauchsschwankungen mit ihren konjunkturellen Folgen an der Tagesordnung. Es gilt daher, nachdem bisher gewissermaßen der Bereich eingeengt wurde, jene Kräfte zu analysieren, die tatsächlich innerhalb der Bandbreite auf die Verbrauchsentscheidungen der Konsumenten einwirken. Das liefert weitere Ansatzpunkte für eine sinnvolle Verbrauchsprognose und somit Ansatzpunkte für eine wirksame wirtschaftspolitische Beeinflussung.

III. Konsumlenkende Faktoren innerhalb der "Bandbreite"

Es wurde bereits oben ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Trennung zwischen Faktoren, die die Bandbreite bestimmen und solchen, die innerhalb der Bandbreite auf die Verbrauchsentscheidungen einwirken, nur im theoretischen Bereich aufrechtzuerhalten ist. In der Wirklichkeit wirken die meisten Kräfte in irgendeiner Weise sowohl auf die Grenzen der Verbrauchsschwankungen, als auch auf die Konsumentscheidungen innerhalb der Bandbreite ein. Ein tendenzieller Unterschied rechtfertigt jedoch die Trennung, die ohne weiteres dann beibehalten werden kann, wenn man sich bei etwaigen Folgerungen stets der Doppelwirkung der einzelnen Faktoren bewusst bleibt.

Betrachten wir nun einen Konsumenten, der sein "gesellschaftliches Bedarfsminimum" befriedigt hat und dem noch weitere Mittel zur Verfügung stehen. Seine theoretisch echte und autonome Entscheidungsfreiheit in der Einkommensverwendung kann von zwei Seiten beeinflußt werden:

a) durch äußere Umstände
b) durch bestimmte Neigungen, Erwartungen und Einstellungen in ihm selbst.

Auch diese Unterscheidung ist natürlich wieder nicht im vollen Maße exakt, da selbst die sogenannten "äußeren Umstände" wie z.B. bestimmte gesellschaftsbedingte Verbrauchsvorstellungen sich mit psychologisch bedingten Motiven überschneiden werden. Aus darstellerischen Gründen ist es jedoch sehr zweckmässig, diese Trennung gedanklich durchzuführen. Von außen können drei große Komplexe auf die Verbrauchsentscheidung und damit die Höhe und Zusammensetzung des Gesamtverbrauchs einwirken:

a) Die Unternehmungen, die versuchen, mit den verschiedensten Methoden ihre Erzeugung abzusetzen.
b) Der Staat, der gelegentlich danach trachtet, den Gesamtverbrauch in eine bestimmte Richtung zu lenken.
c) Gewisse gesellschaftsgeprägte Verbrauchsnormen.

Bei den Faktoren, die aus den Konsumenten selbst heraus wirksam werden, sind besonders, wie bereits erwähnt, die psychologisch

bedingten Neigungen, Erwartungen und Einstellungen der Konsumenten zu untersuchen. Wenden wir uns einer Analyse dieser einzelnen Faktoren zu.

a) Der Einfluß der Unternehmungen auf die Haushalte

Die Entscheidungsfreiheit der Konsumenten wird auch innerhalb der Bandbreite, d.h. des Spielraumes, der ihnen in der Verwendung ihrer Mittel von dem Zwang der dringenden Bedürfnisse einerseits und dem Umfang der zur Verfügung stehenden Mittel andererseits gelassen wird, doch noch sehr erheblich von den Unternehmungen beeinflußt. Die Einflüsse sind oftmals so zwingend, daß selbst innerhalb der Bandbreite die Entscheidungsfreiheit zu einem sehr relativen Begriff wird. Diese Frage wird sogar zu einer grundsätzlichen Auseinandersetzung um die marktwirtschaftliche Konzeption.

Aus dem eingangs geschilderten Modell der Marktwirtschaft ergibt sich die noch weitgehend anerkannte These:

> Der Verbrauch lenkt die Produktion vollkommen nach seinen Wünschen.

In jüngster Zeit ist man aber aufgrund zahlreicher Beobachtungen der Wirklichkeit zu der Erkenntnis gekommen:

> Die Produktion versucht mit allen möglichen Mitteln, den Konsum der weitgehend starren Massenproduktion anzupassen und in ihrem Sinne zu lenken.

Es gilt nun, diese beiden Thesen gegeneinander abzuwägen. Entspricht die erste Auffassung den wirklichen Gegebenheiten, dann würde dies bedeuten, daß die Konsumenten tatsächlich souverän über ihr Einkommen - wenn auch innerhalb gewisser Grenzen - frei entscheiden können und von seiten der Produktion keine bedeutenden Einflüsse auf die Verbrauchsentscheidung ausgehen. Kommen wir jedoch zu dem Ergebnis, daß die zweite These den wirklichen Verhältnissen mehr entspricht, dann haben wir damit einen wesentlichen Faktor gefunden, der die Möglichkeit willkürlicher gesamtwirtschaftlicher Verbrauchsschwankungen erheblich einschränkt.

1. Die Stellung der Preise und Zinsen

Bei einer Untersuchung der Frage, welchen Einfluß die Produktionsseite einer Volkswirtschaft auf die Verbrauchsentscheidungen hat, muß man bei dem Problem der Preise und Zinsen beginnen.

Die Funktion der Preise hat in der volkswirtschaftlichen Theorie einen beachtlichen Wandel durchgemacht. In der klassischen Theorie sind die Preise nur der Ausgleichsfaktor für Angebot und Nachfrage und sie entziehen sich somit der Einflußnahme seitens der Konsumenten und ebenso seitens der Produzenten. Preise sind wohl Ausdruck der Knappheitsverhältnisse, aber sie sind gleichzeitig für Haushalte und Unternehmungen Daten.Für erstere findet dies auch seinen Ausdruck in den Indifferenzkurvensystemen, in denen ja die Preise zum Datenkranz zählen.

Eine entscheidende Kehrtwendung in der Betrachtung der Stellung der Preise hat Keynes [74] vollzogen. Er scheidet die Preiseinflüsse für seine theoretischen Überlegungen gänzlich aus, indem er Verbrauch und Einkommen in sogenannten "Lohneinheiten" ausdrückt. Der Unternehmer berücksichtigt also die Preise in diesem Schema überhaupt nicht, sondern es werden lediglich gesamtwirtschaftliche Betrachtungen angestellt. Die Wirklichkeit scheint nun genau in der Mitte zu liegen. Auch die Klassiker haben bereits die Marktformen des Monopols und des Oligopols (z.B. Cournot) in ihre Betrachtungen einbezogen. Da die meisten Märkte in der Realität einen zumindest oligopolistischen Charakter haben, scheint diese Blickrichtung besonders bedeutsam. In einem Angebotsmonopol hat der Unternehmer aber die Möglichkeit, da er allein der gesamten Nachfrage gegenübersteht, entweder seinen Verkaufspreis, oder seine Absatzmenge zu fixieren.[75] Bei einem Oligopol liegen die Verhältnisse ähnlich. Für unsere Überlegungen folgt daraus, daß die Preise in der Tat als Mittel zur Verbrauchslenkung eingesetzt werden können, denn wenn die Unternehmer in einer Monopolstellung sich für einen bestimmten Verkaufspreis entscheiden, dann ermög-

74) Vgl. Keynes, "Allgemeine Theorie", S. 78.

75) Vgl. Heinrich v. Stackelberg, "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre", 2. photomechanisch gedruckte Auflage, Tübingen 1951, S. 185 f.

lichen sie damit eben nur einer gewissen Konsumentenschicht den Erwerb ihrer Güter.[76)]

Die Konsumenten haben zwar noch die Möglichkeiten auf Substitutionsgüter auszuweichen, aber diese sind in der Regel nur gering und außerdem unterstreicht dies nur die These, daß die Unternehmungen durch aktive Preispolitik die Haushalte auf bestimmte Güterarten hinlenken.

Wir können als Ergebnis der Betrachtung der Preise folgendes festhalten: Die Preise stellen einen Faktor dar, der die Verbrauchsentscheidungen der Konsumenten mit beeinflußt. Andererseits haben aber die Konsumenten selbst ebenfalls Einfluß auf die Preisgestaltung.
Den quantitativen Einfluß der Preise hatten wir bereits berücksichtigt, als wir eingangs den Begriff des "persönlich verfügbaren Realeinkommens" definierten. An dieser Stelle steht die qualitative Beeinflussung der Verbrauchsentscheidungen, das Hinlenken auf bestimmte Güterarten, im Vordergrund. Besonders bei monopolistischer, oder oligopolistischer Preisbildung ist es den Produzenten sehr wohl möglich, den Verbrauch auf gewisse Güter zu lenken.

---

76) Um Mißverständnissen vorzubeugen, möchten wir an dieser Stelle ausdrücklich darauf hinweisen, daß die Unternehmer im Wettbewerb natürlich nicht nur den Preis manipulieren, sondern auch durch die Qualität ihrer Produkte Konkurrenz machen. Abbot hat hier in verdienstvoller Weise festgestellt, daß die Preistheorie nur eine Seite des wirtschaftlichen Wettbewerbs ist und daß ihr eine Theorie des Qualitätswettbewerbs gleichzuordnen ist.
(Vgl. Lawrence Abbot, "Qualität und Wettbewerb" - Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie - München und Berlin 1958, insbesondere S. 129 ff.).

In der Realität scheinen die Unternehmer sogar den Qualitätswettbewerb vorzuziehen und ändern nur höchst ungern die Preise. Preisänderungen sind immer in irgendeiner Weise Alarmzeichen. Wenn sich große Unternehmen heute entschliessen, ihre Preise zu verändern, dann rechtfertigen sich diese stets dafür gegenüber dem Publikum, indem sie Kostenerhöhungen aufzählen:

"Weil wir Lohnerhöhungen zugestehen mußten", oder: "Weil die Rohstoffpreise stiegen", oder: "Weil sich die Frachtraten erhöhten".

Eine gewisse Zwischenstellung nimmt der Zins ein:
Ein kurzer Blick auf die wirtschaftlichen Theorien, die sich mit der Verbrauchsbestimmung befassen, zeigt, daß der Zins überall in irgendeiner Weise mitberücksichtigt wird. Interessant ist jedoch die Feststellung, daß er in jeder Theorie eine andere, oftmals sogar entgegengesetzte Stellung einnimmt.

In der klassischen Theorie ist er - wie bereits oben erwähnt - der Faktor, der Angebot und Nachfrage auf dem Markt für Ersparnisse zum Ausgleich bringt. Er spielt also hier eine bedeutende Rolle für die Höhe des Verbrauchsvolumens. Keynes hingegen erkennt dem Zinsfuß - entsprechend seinem Gegensatz zur klassischen Theorie - nur eine ganz untergeordnete Bedeutung zu. Er weist darauf hin, daß sich die verschiedenen Einwirkungen von der Zinsseite auf den Hang zum Verbrauch ausgleichen können.
(Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 8o).
Für kurzfristige Änderungen lehnt er den Einfluß des Zinses sogar vollkommen ab, denn er meint, es sei höchst unwahrscheinlich, daß viele Leute grundsätzlich ihre Lebenshaltung bei den häufigen Schwankungen des Zinssatzes, beispielsweise von 4 auf 5% ändern werden, wenn das Einkommen unverändert geblieben ist.
(Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 81).
Der Zins gewinnt allerdings in der Keynes'schen Theorie wieder erhebliche konsumbestimmende Wirkung über den Umweg des Investitionsvolumens. Steigt der Zins, dann sinkt die Investitionsrate und mit der abnehmenden Investition sinkt über die Multiplikatorwirkung auch das Einkommen und damit der Verbrauch.
Hamburger dagegen, der sich in seiner Theorie über "Determinants of Aggregate Consumption" mit den Verbrauchsbestimmungsfaktoren befaßt, stellt den Zins absolut in den Vordergrund. Er geht von dem Grundgedanken aus, daß der einzelne seine Ausgaben und Einnahmen für das ganze Leben plant, indem er alle zukünftigen Einnahmen und Ausgaben auf die Gegenwart diskontiert. Der Zins nimmt hierbei als Abzinsungsfaktor, der den Berechnungen zugrunde gelegt werden muß, eine zentrale Stellung ein.
(Vgl. William Hamburger, "The Determinants of Aggregate Consumption", in: The Review of Economic Studies, 1954-1955, Vol. XXII (I) No. 57, S. 24).
Hamburger kommt dann zu dem Ergebnis, daß sich der Konsum wahrscheinlich in umgekehrter Richtung zu einer Änderung des Zinssatzes bewegen wird.
(Vgl. Hamburger, a.a.O. S. 25).
Als Haupteinwand taucht natürlich sofort die Frage auf, ob es auch theoretisch noch zu vertreten ist, eine Theorie auf der irrealen Annahme aufzubauen, daß der einzelne in rational wägender Weise für sein ganzes Leben plant, ganz abgesehen davon, daß es technisch unmöglich ist.

Die Tatsache allein, daß der Zins in so vielen Theorien eine ganz unterschiedliche Rolle spielt, beweist schon, wie spekulativ alle

Theorie in diesem Zusammenhang ist.

Als Ergebnis der Erörterungen über Preise und Zinsen können wir feststellen, daß die Verbrauchsprognose, die sich mit den verbrauchslenkenden Faktoren innerhalb der Bandbreite beschäftigt, auch die Preiseinflüsse berücksichtigen muß. Von der praktischen Seite her muß hier allerdings eine gewisse Einschränkung gemacht werden, die sich auf die rein technische Erfaßbarkeit bezieht.

Die Verbindung zwischen Preis- und Mengenänderungen findet ihren quantitativen Ausdruck in den Preiselastizitäten. Die direkte Preiselastizität beschreibt den Zusammenhang zwischen Preisänderung eines Gutes und der daraus resultierenden Mengenänderung, während die Kreuzpreiselastizität den quantitativen Zusammenhang zwischen Preis- und Mengenänderungen verschiedener Güter herstellt.

Die Schwierigkeit der praktischen Abschätzung der Preiseinflüsse liegt einmal darin, daß die erwähnten Elastizitäten nur sehr schwer zu ermitteln sind und bisher nur in Näherungswerten für eine verschwindend kleine Anzahl von Gütern berechnet wurden. Eine weitere Schwierigkeit ist die, daß sich die Elastizitätsverhältnisse äußerst schnell ändern können, und die einmal ermittelten Werte somit ständig korrigiert werden müßten.

Diese technischen Probleme ändern jedoch nichts an der Feststellung, daß der Massenkonsum entscheidend durch die Preissetzung der Produzenten gelenkt werden kann.

2.) Die Funktion der Werbung

Die Aktivität der Produzenten beschränkt sich keineswegs ausschließlich auf die Preisgestaltung, sondern es wird darüber hinaus mit weiteren Mitteln versucht, auf die Verbrauchsentscheidungen der Konsumenten Einfluß zu nehmen. Eine gewichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Werbung. Die Intensität der Werbemaßnahmen hat sich in der letzten Zeit immer weiter verstärkt, besonders nachdem die neuesten Erkenntnisse der Soziologie und Psychologie auf diesem Gebiet bewiesen haben, daß hier in der Tat bedeutende Möglichkeiten liegen, um speziell auf die Verwendung der frei verfügbaren Einkommensspitze bei den Verbrauchern

Einfluß zu nehmen. Die Bedeutung der Werbung für die moderne Wettbewerbswirtschaft geht dahin, daß sie einer der entscheidensten Faktoren in dem System der Massenerzeugung und Massenverteilung der Bedarfsgüter wird.[77]

Prüfen wir diesen Einfluß der Werbung nun etwas näher. Unter Werbung wollen wir hier alle Maßnahmen verstehen, die bewußt angewandt werden, um den Konsumenten zu einer bestimmten Art der Einkommensverwendung zu bewegen. Diese Definition umfaßt sowohl die "persönliche" als auch die "unpersönliche" Werbung. Die erste besteht etwa in der direkten Anpreisung einer Ware beim Verbraucher durch den Händler, oder in Hausberatung und dergleichen mehr. Die letztere dagegen schließt alle Werbemaßnahmen in Wort, Schrift und Bild, die sich an eine anonyme Käufermasse wenden, ein.

Die besondere Aktivität der Produktion im volkswirtschaftlichen Kreislauf kommt dabei zum Ausdruck, daß sich die Produzenten nicht mehr darauf beschränken, bereits bestehende Bedürfnisse zu befriedigen, sondern, daß sie ständig versuchen, neue Bedürfnisse zu wecken. Darin besteht heute die Hauptaufgabe für die Werbung.

Kropff schreibt zu dieser Frage:
"Die Bildung, Beeinflussung oder Änderung allgemein verbreiteter Gewohnheiten bei der Befriedigung von Bedürfnissen ist eines der Hauptziele der Werbung".[78]
Um die Erzeugnisse der Massenproduktion abzusetzen, kann man nicht nur den vorhandenen Bedarf befriedigen, sondern die Produzenten werden gezwungen, für ihre Erzeugnisse einerseits neue Käuferschichten und andererseits neue Verwendungszwecke zu finden.

Das ständige Bombardement der Werbebilder und Werbesprüche dringt tief in das Unterbewußtsein der Verbraucher ein. Die Werbung ist aus unserem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken.

---

77) Vgl. Carl Hundhausen, "Wesen und Formen der Werbung", Essen 1954, S. 174.

78) H.J.F. Kropff, " Neue Psychologie in der Neuen Werbung" - Methodische Grundlagen für die praktische Anwendung - Stuttgart 1951, S. 146.

Ohne sich im einzelnen auf das quantitative Ausmaß festzulegen, kann man feststellen, daß hier ein ständiger Konsumreiz liegt. Die Produzenten beeinflussen die Verbrauchsentscheidungen der Konsumenten ganz beachtlich. Der Einfluß der Werbung ist ja auch in einigen theoretischen Arbeiten bereits berücksichtigt worden. Trotzdem wird man den quantitativen Auswirkungen dieses Faktors noch mehr Beachtung schenken müssen.

Die Werbung spielt eine zentrale Rolle in der Theorie von Kröll (Vgl. Michael Kröll, "Ist der Hang zum Verbrauch degressiv?", in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 75. Jg., 1. Halbband, Berlin 1955, S. 257 - 268). Er setzt sich kritisch mit dem "allgemeinen psychologischen Gesetz" von Keynes auseinander und geht dabei von der Frage aus, ob die Bedürfnisse der Konsumenten beliebig ausdehnbar seien, oder bald an eine objektive Grenze stoßen würden. Zur Lösung dieses Problems führt er die Trennung zwischen quantitativem und qualitativem Bedarf ein. Der quantitative Bedarf an Nahrung, Wohnung und Kleidung erlange sehr bald seine Sättigungsgrenze. Der darüber hinausgehende qualitative Bedarf sei grundsätzlich einer unbeschränkten Expansion fähig. (Vgl. Kröll, a.a.O. S. 264 f). Nach Erreichung der Grenze des quantitativen Bedarfs gewinnt der "Apparat der Bedarfsweckung" - wie er alle Werbung im weitesten Sinne nennt - seine besondere Bedeutung. Er muß die Wünsche der Verbraucher laufend stimulieren. Dazu ist er aber nach der Meinung von Kröll nicht ausreichend in der Lage und aus diesem Grunde sei die Keynes'sche Konsumdegression in der Wirklichkeit doch gegeben. (Vgl. Kröll, a.a.O. S. 268 - 274). Kyrk unterscheidet hierbei drei Güterarten:

a. Ersatzgüter
Durch diese Güter sollen entweder bereits im Markt befindliche Güter anderen Verwendungszwecken zugeführt werden, oder man führt ganz neue Güter ein, die bereits bestehende Bedürfnisse befriedigen sollen. Hier bricht der Produzent lediglich die konservative Haltung der Verbraucher gegenüber gewissen Erzeugnissen.

b. Nicht standardisierte Artikel
Bei diesen Gütern besteht ein besonders scharfer Wettbewerb unter den Produzenten, folglich auch eine besonders intensive Werbung gegenüber den Konsumenten. Der Produzent versucht das bisher unbekannte Gut in der Meinung der Verbraucher zum Qualitätsbegriff zu erheben. Der Standard der Konsumenten wird unmittelbar nicht berührt, aber mittelbar ist ein Einfluß zu erkennen, da dem Verbraucher die Möglichkeit gegeben wird, zwischen Gütern, die alle eine gewisse Qualitätsklasse repräsentieren, zu wählen.

c. Luxusgüter
Hier liegt die bedeutenste Aufgabe der Werbung. Für diese Güter besteht zunächst nach der Meinung der Konsumenten noch kein fester Verwendungszweck. Der Produzent muß hier vollkommen neue Bedürfnisse wecken. Diesen Bemühungen wird besonders dann Erfolg beschieden sein, wenn im Budget des Konsumenten ein echter Überschuß vorhanden ist. Dann wird man sehr leicht

gewillt sein, den bestehenden Lebensstandard zu verbessern und die zunächst unbekannten Güter werden sehr rasch in den Kreis der "lebensnotwendigen Güter" eingereiht. (Vgl. Hazel Kyrk, "A Theory of Consumption", London 1923, S. 263 - 265). Diese Einteilung in die drei Güter ist nicht ohne Problematik. Sie sei nur angeführt, um zu zeigen, daß man sich auch theoretisch mit den Funktionen der Werbung auseinandergesetzt hat.

Die Ermittlungsschwierigkeiten beim Problem des Einflusses der Werbung auf die Verbrauchsentscheidungen sind groß. Die empirische Sozialforschung wird eingehend prüfen müssen, in welchem Umfang die Konsumenten den jeweiligen Werbeeinflüssen in einem bestimmten Zeitpunkt unterliegen. Man wird beachten müssen, daß die Werbepsychologen immer zweierlei versuchen werden: Sie machen das Publikum für ihre "Mode" bewußt und versuchen erst dann ihre "Mode" durch bestimmte Werbemethoden zu äußern.[79] Selbst wenn man dies beachtet, wird es problematisch sein, zu entscheiden, ob die spezielle Kaufentscheidung für ein Gut einzig und allein durch eine Werbeaktion hervorgerufen wurde oder nicht. In der Wirklichkeit treten noch eine ganze Reihe anderer Faktoren mit hinzu und der Einfluß wird immer komplexer. Von manchen Autoren wird z.B. behauptet, daß die bloße Kenntnis eines Gutes und seines Verwendungszweckes, wie er durch die Werbung vermittelt wird, noch nicht ausreicht, um beim Konsumenten die Kaufentscheidung herbeizuführen. Die dauernde Berührung mit dem Gut bei Freunden und Bekannten müsse noch hinzukommen.[80] Es wird unumgänglich sein, diesen Problemkreis bei der empirischen Sozialforschung in das Programm der Verhaltensforschung mit einzubeziehen.[81]

Angesichts der vorangegangenen Ausführungen wird man zweifellos zu dem Schluß kommen müssen, daß in dem Bereich der Werbung ein wesentlicher Faktor zur Einengung der autonomen Entscheidungsfreiheit der Verbraucher in der Verwendung der frei verfügbaren Einkommensteile liegt. Die Rolle der Werbung ist in doppelter

79) Vgl. Vance Packard, "Die geheimen Verführer", - Der Griff nach dem Unterbewußten in Jedermann - , Düsseldorf 1958, S. 206.

80) Vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 48.

81) Vgl. Wilhelm Vershofen, "Handbuch der Verbrauchsforschung", 2. Band: Gesamtausweitung, Berlin 1940, S. 218.

Hinsicht zu sehen:

a) Die Alternative: Sparen oder Verbrauchen, wird zugunsten der zweiten Möglichkeit entschieden und damit die Bandbreite selbst auch eingeengt.
b) Der Verbrauch wird auf ganz bestimmte Güter gelenkt.

Eng verbunden mit dem Komplex der Werbung ist die Frage des Einflusses der Mode auf Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens in einer Volkswirtschaft. Wir wollen dabei unter Mode die Erscheinung auf dem Gütermarkt verstehen, daß ständig neue Güter als fortschrittlich und erstrebenswert herausgestellt werden und damit bereits im Markt befindliche Güter "unmodern" werden. Das Phänomen der Mode wird bei nüchterner Betrachtung weitgehend von den Produzenten gesteuert. Es gibt kaum Güter, die nicht irgendwelchen Modeeinflüssen unterliegen, ganz besonders sogar die Güter des täglichen Bedarfs, wie z.B. die Kleidung. Der wachsende Einfluß der Mode auf den Konsum wird zweifellos durch die Verbilligung der Produktion und der Materialien gefördert. [82]

3.) Aktive Verkaufsformen

Der Verteilungsapparat in den westlichen Volkswirtschaften - besonders in den USA - befindet sich seit einigen Jahrzehnten in einem ständigen Wandel. In dieser Entwicklung ist neben der Preisgestaltung und der Werbung der dritte Angriffspunkt der Unternehmungen auf die autonome Entscheidungsfreiheit der Konsumenten zu sehen. Ähnlich wie bei der Werbung ist auch hier eine ständige Verbrauchssteigerung die wahrscheinliche Folge. Betrachten wir zunächst diesen Wandel in der Struktur des Verteilungsapparates und prüfen dann die Auswirkungen auf das Verbrauchsvolumen.
Die alte Einzelhandelsstruktur war - und ist es noch - durch eine gewisse Passivität gegenüber den Kunden gekennzeichnet. Die Einkaufsstätten standen wohl den Verbrauchern jederzeit

82) Vgl. Hazel Kyrk, " A Theory of Consumption", London 1923, S. 267.

offen, aber sie forderten ihn auch in keiner Weise durch eine attraktive Form des Angebots - abgesehen von den üblichen Werbeformen - besonders zum Kauf auf. Die jüngste Entwicklung, die in den USA sicher am weitesten fortgeschritten ist,[83] zeigt einen ganz planmäßigen Angriff auf das Budget des Verbrauchers. Drei Erscheinungen sind charakteristisch:

a) Selbstbedienungsläden im großen Stil
b) Diskonthäuser
c) Versandhandelsunternehmen

Die Selbstbedienungsläden ersparen dem Kunden eventuell wertvolle Zeit und gestalten den ganzen Vorgang des Einkaufs zwangloser. Der Konsument wird aufgefordert, sich vollkommen unverbindlich die Ware anzusehen.
Die psychologische Wirkung dieser "Einkaufserleichterung" darf keinesfalls unterschätzt werden. So betrachtet sind die Selbstbedienungsläden im gewissen Sinne eine Fortentwicklung der Warenhäuser.
Die Diskonthäuser, die vornehmlich in den Vereinigten Staaten eine beachtliche Ausbreitung erfahren haben, aber auch bei uns immer mehr in den Vordergrund treten, zeichnen sich durch besonders preiswerte Angebote aus, die durch Verzicht auf jeglichen Service ermöglicht werden. Das ist heute möglich, weil die Werbung der Produktionsunternehmen im engeren Sinne einen bedeutenden Umfang hat.

Neben diesen Neuerungen im Bereich der Absatzstruktur erfüllen weiter die Versandhandelsunternehmen die wichtige Funktion, diejenigen Käuferschichten, die aus zeitlichen oder entfernungsbedingten Gründen nicht in den großen Einkaufszentren billig kaufen können, zu erfassen. Insbesondere die Landbevölkerung wird auf diese Art und Weise an die Konsumgewohnheiten der Stadtbevölkerung angeschlossen. Ein Blick in die zahlreichen bunten Kataloge, die von den Versandgeschäften in die entferntesten Winkel des Landes gesandt werden und es einmal der Landbevölkerung, aber auch dem Berufstätigen ermöglichen, sich in Ruhe und nicht unter dem Druck der Ladenschlußzeiten eine Markt-

83) zu diesem Problem vergleiche insbesondere:
Werner Lichey, "Strukturwandel der Absatzwirtschaft in den USA", in: Wirtschaftsdienst, 37. Jg., Heft 7, Juli 1957, S. 379 - 392.

Übersicht zu verschaffen, unterstreicht wohl am besten die Funktion der Versandhandelsunternehmen. Man muß die Empfänglichkeit der Konsumenten für diese Verkaufsformen durch empirische Befragungen erforschen.

Das Aufkommen all dieser Verkaufsformen ist nur möglich, weil die neuen Verbraucherschichten erfahrungsgemäß diesen konzentrierten Appellen einen geringeren Widerstand entgegensetzen als die älteren.[84] Das Schwergewicht dieser gesamten Bemühungen der Unternehmungen liegt aber nicht in erster Linie in der technischen Einkaufserleichterung und in dem Erschließen neuer Käuferschichten, sondern tatsächlich darin, daß die Konsumenten durch die verschiedensten "Listen" zum Kauf überredet werden. Packard[85] schildert eindrucksvoll die Szenen, die sich an der Kasse eines modernen Warenhauses abspielen, wenn die Eltern nicht das bezahlen wollen, was die Kinder wahllos in den Einkaufskorb gelegt hatten.

Dies sind keineswegs zu unterschätzende Maßnahmen, um die Konsumentwicklung den Produktionsplänen unterzuordnen und die gestiegenen Einkommen der neuen Verbraucherschichten abzuschöpfen. Die Erzeugnisse der Massenproduktion müssen durch Massenabsatz an den Mann gebracht werden.

Zusammenfassung: Zusammenfassend kann man zu dem Wechselspiel zwischen Unternehmungen und Haushalten sagen, daß die orthodoxe marktwirtschaftliche Vorstellung von der reinen Produktionssteuerung durch die Konsumenten in einigen Punkten revidiert werden muß. Die Produktion versucht, die Erzeugnisse der Massenproduktion durch intensive Verbrauchsbeeinflussung abzusetzen. Diese Bemühungen werden besonders dann Erfolg haben, wenn die Verbraucher einen echten Spielraum in der Verwendung ihrer Kaufkraft haben, also innerhalb der Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen. Die weite Skala der Beeinflussungsmöglichkeiten erstreckt sich von dem Druck auf die Preise über die psychologische Beeinflussung durch Werbemaßnahmen bis zum direkten Anbieten der Waren mit Hilfe neuer Absatzformen. Hier liegt ein wesentlicher verbrauchsbestimmender Faktor, der einmal bei Prognosen zu berücksichtigen ist, zum anderen aber auch wertvolle Ansatzpunkte für

84) Vgl. Lichey, a.a.O. S. 380 f.

85) Vgl. Packard, a.a.O. S. 138.

eine wirtschaftspolitische Lenkung der Verbrauchsentwicklung in einer Volkswirtschaft bietet.

b) Die Rolle des Staates

Neben den Versuchen der Unternehmungen, den Absatz ihrer Erzeugnisse durch die Steuerung der Einkommensverwendung bei den Konsumenten zu sichern, ist noch eine zweite wesentliche Kraft zu nennen, die Einfluß auf Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens nehmen kann: der Staat.

Wir wollen im folgenden dem Staatsbegriff, ungeachtet aller juristischen Definitionen so verstehen, daß er sämtliche für das Thema relevanten ökonomisch wirksamen Teile umfaßt. Der "Staat" im folgenden soll sowohl das Parlament - also den Gesetzgeber - als auch die Exekutive mit ihren zahlreichen Verordnungen und Bestimmungen, sowie schließlich den gesamten Komplex der öffentlichen Wirtschaft mit Produktionsstätten, Behörden und dergleichen, umfassen.

Vielfach wird die Grenze zwischen Maßnahmen, die die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen bei den Konsumenten und somit auch in gesamtwirtschaftlicher Hinsicht verändern und solchen Maßnahmen, die sich auf die Verwendung der an sich frei verfügbaren Teile auswirken, nicht immer scharf zu ziehen sein. Aus Gründen der Systematik werden wir jedoch den gesamten Komplex der staatlichen Einflußnahme auf die Verbrauchsentwicklung hier erörtern. Die Skala der Möglichkeiten spannt sich von der indirekten Beeinflussung der Verbrauchshöhe durch Steuervergünstigungen beim Sparen über die direkte Verbrauchslenkung bis zur psychologischen Auswirkung einer Erhöhung des Staatsverbrauchs.

Man muß diese gesamten Maßnahmen bei allen Verbrauchsprognosen in Rechnung stellen, denn sie haben teilweise erheblichen Einfluß auf die Verbrauchsentwicklung in der Volkswirtschaft.

1.) Lenkung des Privatverbrauchs

Wenden wir uns zunächst den Möglichkeiten des Staates zur Lenkung des Privatverbrauchs zu. Man kann hierbei zwei Gruppen unterscheiden:

a) indirekte
b) direkte Beeinflussung.

Bei den indirekten Maßnahmen muß man wieder zwei Arten auseinanderhalten. Einmal korrigieren sie die ökonomischen Daten und beeinflussen damit in erster Linie die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen. Zum anderen bieten sie wirtschaftliche Vorteile bei einer bestimmten Art der Einkommensverwendung. Sie wirken also im Rahmen der echten Entscheidungsfreiheit. Die direkten Maßnahmen lassen den Konsumenten dagegen keine Bewegungsfreiheit mehr und sind somit eigentlich eher ein typisches Kennzeichen der staatlichen Mittel in einer zentral geleiteten Wirtschaft, wie überhaupt das Ausmaß der staatlichen Verbrauchslenkung und -beeinflussung in erster Linie eine Frage der jeweiligen Wirtschaftsordnung ist. Man kann sagen, daß alle direkten Maßnahmen zur Verbrauchslenkung verwaltungswirtschaftliche Elemente in einer Marktwirtschaft sind.

aa.) Indirekte Lenkung

Für den Staat bieten sich bei der indirekten Verbrauchslenkung in der Marktwirtschaft im wesentlichen zwei Ansatzpunkte:

1. Maßnahmen, die eine Änderung der Volkseinkommensverteilung bewirken, unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkung einer progressiven Besteuerung.

2. Maßnahmen, die einzelne Ausgabe- oder Sparaarten begünstigen und damit beim einzelnen die Aufteilung auf Konsum und Sparen beeinflussen.

Im ersten Komplex sind alle jene Maßnahmen zusammengefaßt, die darauf abzielen, die marktwirtschaftliche Einkommensverteilung aus irgendwelchen Gründen - meistens sind sie sozialpolitischer Art - nachträglich zu korrigieren. Man nennt sie daher auch die Mittel der "zweiten Einkommensverteilung".

Die zweite Gruppe unterteilt sich nochmals in:

1. Steuerpolitische Maßnahmen, die meist einen unmittelbaren einkommenssteuerlichen Vorteil demjenigen bieten, der sein Einkommen in der gewünschten Weise verwendet.

2. Preislenkende Maßnahmen (Subventionen, Preisfestsetzungen, Verbrauchssteuern, Umsatzsteuern usw.), die den Preis bestimmter Güter lenken.

Eine Einkommensumverteilung, durch staatliche Aktivität, die meistens zu Lasten der Bezieher höherer Einkommen und zu Gunsten der unteren Einkommensschichten geht, wird in der Regel eine Erhöhung des Verbrauchs zur Folge haben. Denken wir nur an eine Erhöhung der Renten- und Unterstützungseinkommen, die sich meistens sofort in einer Steigerung der Konsumziffern niederschlägt.[86] Es wird sich vor allem oftmals auch eine qualitative Umstrukturierung des Verbrauchs ergeben, die bei großen Einkommensumverteilungsmaßnahmen doch ins Gewicht fällt. Die allgemeinen Auswirkungen wurden im übrigen ausführlich in dem Abschnitt "Volkseinkommensschichtung und Verbrauch" behandelt. Man sollte auch eine psychologische Wirkung bei der Einkommensumverteilung in Betracht ziehen, Bei sehr hoher Steuerprogression wird sich die Tendenz abzeichnen, daß die Bezieher auf eine Einkommenssteigerung verzichten und versuchen, auf den Bezug von Sachwerten auszuweichen. Zum anderen wird man danach trachten, einen Teil der Verbrauchsausgaben beispielsweise über den Betrieb laufen zu lassen. Das beste Beweisstück in diesem Zusammenhang ist wohl der bereits zitierte Firmenwagen. Es werden sich also auch von dieser Seite her Auswirkungen auf die Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens zeigen, wenn der Staat Maßnahmen ergreift, um die erste Verteilung der Einkommen erheblich zu korrigieren.

Die Wirkungen, die von der zweiten Gruppe der Maßnahmen zur indirekten Verbrauchsbeeinflussung ausgehen, werden oft nicht genügend beachtet. Die dominierende Stellung nehmen die steuerlichen Begünsti-

86) Man wird diese Aussage, daß jede Einkommensumverteilung zu Gunsten der Bezieher niedriger Einkommen in voller, oder zumindestens annähernd voller Höhe zu einer Konsumsteigerung führt, allerdings nicht verabsolutieren dürfen. Die Rentenreform in Deutschland in den Jahren 1957/58 hat beispielsweise den allgemein erwarteten Konsumstoß nicht gebracht.

gungen bei einer bestimmten Art der Einkommensverwendung ein. Als Beweis mag die große Zahl der steuerbegünstigten Sparverträge und Bausparverträge dienen. Schließlich ist auch hier der gegenwärtig in Deutschland steuerlich begünstigte Abschluß von Versicherungsverträgen zu erwähnen. Ferner muß in diesem Zusammenhang die steuerliche Bevorteilung bei der Verwendung von Einkommensteilen für bestimmte volkswirtschaftlich wichtige Bauvorhaben, wie Wohnungs- und Schiffbau Erwähnung finden. (Natürlich nur als Beispiel für die deutschen Verhältnisse).

Alle diese Maßnahmen geben den Konsumenten zwar rein formell die volle Entscheidungsfreiheit, jedoch sind die Einkommensvorteile, die der einzelne bekommt, in der Regel so beachtlich, daß man in der Tat kaum noch von einer Entscheidungsfreiheit sprechen kann. Die Art der Einkommensverwendung, also die Aufteilung auf Konsum oder Sparen, wird hier innerhalb der Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen doch recht wesentlich beeinflußt. Für Verbrauchsprognosen sind diese Maßnahmen verhältnismäßig leicht zu erfassen. Die preislenkenden Maßnahmen wirken wiederum in erster Linie auf die qualitative Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens. Der Staat ist hierbei in der Lage, die Nachfrage der Verbraucher auf bestimmte Güter zu lenken und die Nachfrage in bestimmten anderen Sektoren einzuschränken. Er kann allerdings auch durch Preissubventionen bestimmter Güter überhaupt, oder der Güter für bestimmte Bevölkerungsschichten eine echte Erweiterung der Bandbreite der Entscheidungsfreiheit schaffen. Denn beispielsweise ist eine Preissenkung bei einem gewissen Gut gleichbedeutend mit einer Einkommenssteigerung.

bb.) Direkte Lenkung

Die Möglichkeiten der staatlichen direkten Verbrauchslenkung sind mannigfaltiger Art. Jede direkte Verbrauchslenkung bedeutet aber grundsätzlich eine Einschränkung der echten Entscheidungsfreiheit der Konsumenten und kann damit als feste Größe bei einer Verbrauchsprognose in Rechnung gestellt werden. Der Übergang zur total zentral geleiteten Wirtschaft vollzieht sich ganz allmählich.

Es sind grundsätzlich zwei Gruppen zu unterscheiden:

a) Maßnahmen der Nachfrageregulierung
b) Maßnahmen der Angebotsregulierung

Beide wirken sich im gleichen Umfang auf Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens aus. Die Mittel der Nachfrageregulierung beginnen bei der Beschränkung durch Bezugscheine für bestimmte Güter und enden bei der restlosen Aufteilung der Gesamtnachfrage auf bestimmte Bevölkerungsgruppen, auf bestimmte Arbeitsstufen (Normalverbraucher bis Schwerstarbeiter usw.). Es sind wie bereits erwähnt alles verwaltungswirtschaftliche Elemente in der Marktwirtschaft.

In analoger Weise erstreckt sich die Angebotsregulierung von der Produktionseinschränkung eines gewissen Gutes bis zum totalen Produktionsplan. Für den Konsumenten äußert sich dies in einer Einschränkung seiner zur Auswahl stehenden Güter.

Die einzelnen Mittel der Angebots- und Nachfragebeschränkung sind in diesem Zusammenhang nicht zu erörtern, da es hier lediglich um die Auswirkungen auf die Verbraucher geht. Die Wahl der Einkommensverwendung wird bei direkter Verbrauchslenkung dem Entscheidungsbereich der Konsumenten entzogen und die Schwankungen in der Höhe und in der Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens vollziehen sich nur auf Grund eines staatlichen Erlasses. Das Problem konjunktureller Auswirkungen im marktwirtschaftlichen Sinne ist damit eliminiert.

2.) Beeinflussung durch die Manipulation des Staatsverbrauchs

Wann man den Einfluß des Staates auf die Verbrauchsentwicklung in einer Volkswirtschaft untersucht, darf auch eine Betrachtung der Auswirkungen einer Veränderung des Staatsverbrauchs nicht fehlen. Wir wollen hier nicht die Veränderungen des Staatsverbrauchs selbst untersuchen. Bei dem relativ hohen Anteil am Sozialprodukt haben sie zwar keinen unwesentlichen Anteil an den Veränderungen des Gesamtverbrauchs, sie müßten jedoch Gegenstand einer besonderen Untersuchung sein. Man wird dabei von den unterschiedlichen Bedarfsträgern beim Staat ausgehen müssen und es wird weiter der Normalverbrauch vom Sonderverbrauch, dem einmaligen Verbrauch, zu trennen sein. Während der reguläre Verbrauch relativ konstant sein wird, kann ein plötzlich auftretender Sonderbedarf, z.B. eine Aufrüstung, zu einer erheblichen Veränderung des volkswirtschaftlichen Gesamtverbrauchs führen. Die Ursachen für diese Verbrauchsänderungen werden im Gegen-

satz zum Privatverbrauch in erster Linie auf dem Gebiet der parlamentarischen Willensbildung und im Bereich der behördlichen Entscheidungsbefugnisse liegen.

Hier sollen lediglich die Einflüsse untersucht werden, die indirekt von einer Veränderung in der staatlichen Nachfrage nach Verbrauchsgütern auf die Nachfrage der privaten Haushalte ausgehen.

Eine Beeinflussung der Entscheidungsfreiheit der privaten Verbraucher und damit eine Verringerung der möglichen, unvorhersehbaren Verbrauchsschwankungen ist in zweierlei Hinsicht zu beachten. Einmal sind es die rein quantitativen Auswirkungen, die sich durch eine Erhöhung des Staatsverbrauchs ergeben, und zum anderen die wohl noch bedeutenderen psychologischen Auswirkungen.

Die erhöhte Nachfrage des Staates nach einem bestimmten Gut, sagen wir - um ein Beispiel zu nennen - Motorräder, wird zwar nicht gleich dazu führen, daß am Markt befindliche Exemplare aufgekauft werden, so daß die Konsumenten keine Möglichkeit mehr hätten, diese zu erwerben; jedoch wird bereits die sehr wahrscheinliche Preissteigerung dazu führen, daß die potentiellen Käufer auf andere Waren ausweichen werden.

Weit beachtenswerter erscheint aber der psychologische Einfluß, der von einer Erhöhung oder einer Senkung des Privatverbrauchs ausgeht. Wir bewegen uns damit im Kernbereich der Verbrauchsschwankungen, den psychologisch bedingten Motiven, auf die wir im übernächsten Abschnitt ausführlich eingehen werden.

Entschließt sich beispielsweise der Staat in einer schlechten Konjunkturlage dazu, den Verbrauch im eigenen Sektor beträchtlich zu erhöhen, dann wäre es durchaus denkbar, daß auch die Konsumenten sich sehr rasch der Auffassung anschließen, daß sich die konjunkturelle Lage bald bessern wird. Als Folge davon könnten sie sich vielleicht leichter entschließen, ihre frei verfügbaren Mittel auszugeben und nicht zu sparen. Umgekehrt könnte sicherlich eine plötzliche Einschränkung des Staatsverbrauchs im Hochschwung viele Verbraucher nachdenklich stimmen. Sie könnten dann mit einem Konjunkturrückschlag rechnen und vielleicht einen Teil ihres Einkommens als Rücklage für schlechte Zeiten sparen.

Diese Auswirkungen sind natürlich zunächst rein quantitativ sehr schwer zu erfassen, aber man wird sie bei Verbrauchsprognosen, und sei es nur als kalkulatorische Größe, in Rechnung stellen müssen. Es wird auch hier wieder deutlich, wie weit der Kreis der Faktoren, die auf die Verbrauchsentscheidung einwirken, zu ziehen ist, und daß keinesfalls das Einkommen allein die ausschlaggebende Größe sein kann.

Zusammenfassung: Fassen wir die Ausführungen über den Einfluß des Staates zusammen, so müssen wir feststellen, daß von dieser Seite aus beachtliche Änderungen des gesamtwirtschaftlichen Verbrauchs verursacht werden können. Zunächst hat der Staat die Möglichkeit, die Bandbreite für Verbrauchsschwankungen überhaupt zu verändern, etwa durch Maßnahmen der Einkommensumverteilung oder durch Preissetzungen. Weit wirkungsvoller ist aber seine Tätigkeit auf dem weiten Gebiet der indirekten Lenkung durch eine Gewährung von Steuervorteilen bei einer bestimmten Art der Einkommensverwendung bis zur psychologischen Beeinflussung durch eine Erhöhung oder Senkung der staatlichen Nachfrage nach Verbrauchsgütern.

Es muß also stets bei der Beantwortung der Frage: "Welche Veränderungen werden bei der Konsumgüternachfrage in der nächsten Zeit zu erwarten sein?" geprüft werden, in welchem Umfang der Staat selbst über die verschiedenen Kanäle die Entwicklung beeinflußt.[87]

c.) Die Gesellschaft als verbrauchsbestimmender Faktor (Verbrauchsvorstellungen)

Zu welchem Ergebnis haben die bisherigen Ausführungen geführt? Ausgehend von der Fragestellung nach dem Ausmaß und den Ursachen möglicher gesamtwirtschaftlicher Verbrauchsschwankungen haben wir fol-

87) Mit anderen Worten: Die Interdependenz aller wirtschaftspolitischen Maßnahmen darf auch unter diesem Gesichtspunkt nicht vernachlässigt werden. So muß z.B. der Finanzminister vor einer geplanten Steueränderung aus fiskalischen Gründen sich auch überlegen und mit dem Wirtschaftsminister abstimmen, welche Auswirkungen dadurch auf den Gesamtverbrauch ausgehen können. - Diese Wege werden zweifellos in der Praxis auch längst beschritten und die obigen Feststellungen bedeuten unter diesem Gesichtspunkt gesehen nichts Neues. - Es geht jedoch lediglich darum, sich auch auf dem theoretischen Bereich mit diesen Problemen auseinanderzusetzen und somit einen weiteren Schritt zu einer wirklichkeitsnahen Verbrauchstheorie zu tun.

gendes festgestellt:

Die Vorstellung der bisherigen Theorie, die dem Verbraucher eine Zentralstellung im Wirtschaftsablauf einräumt und darauf aufbaut, daß die Konsumenten mit ihren souveränen Entscheidungen den gesamten Produktionsprozeß lenken, ist in der sozialen Wirklichkeit komplexer und sie muß in einigen Punkten eingeschränkt werden, so insbesonders in Bezug auf die ausschließliche produktionslenkende Funktion der Verbraucher, die tatsächlich nur in bestimmten Grenzen gegeben ist. Sie muß aber andererseits auch ausgeweitet werden, um von dem psychologischen Bereich beim Konsumenten ein farbigeres und wirklichkeitsnäheres Bild zu zeichnen. In der Theorie ist bisher implicite die Vorstellung von praktisch unbeschränkten und vor allem vollkommen unvorhersehbaren Verbrauchsschwankungen enthalten. Um so dringlicher schien es, den Rahmen der Verbrauchsschwankungen abzustecken und zu prüfen, welche Faktoren überhaupt Einfluß auf die Verbrauchsentscheidung haben, und weiter zu fragen, welche Größen wesentliche Veränderungen hervorrufen können. Damit kann man Ansatzpunkte für eine sinnvolle Verbrauchsprognose finden, die sonst unmöglich wäre. Die Einführung des Bandbreitenbegriffes erscheint uns zweckmäßig, weil damit deutlich wird, daß das eigentliche Problem der Verbrauchsprognose die frei verfügbaren Mittel sind.

Es gibt noch eine ganze Menge Faktoren, auch innerhalb der Bandbreite, die so zwingend auf die Entscheidung bei der Einkommensverwendung einwirken, daß man bei einem hohen Prozentsatz der Verbraucher mit Sicherheit annehmen kann, daß sie sich in der entsprechenden Weise verhalten werden. Hier liegen Angriffspunkte für die empirische Sozialforschung, die damit wertvolle Unterlagen für Verbrauchsprognosen finden kann. Die bisherigen Untersuchungen zeigten, wie durch die Maßnahmen der Unternehmungen, z.B. Werbung, Preisgestaltung usw., und auch seitens des Staates in der Tat erheblicher Einfluß auf die Verbrauchsentwicklung in der Volkswirtschaft genommen wird. Wir haben bisher ein sehr weites Feld der verbrauchsbeeinflussenden Faktoren überhaupt noch nicht beachtet, nämlich die Verbrauchsvorstellungen, die Neigungen, Einstellungen und Erwartungen der Konsumenten. Hier aber liegt das Kernstück der Verbrauchsantriebe und somit der Verbrauchsschwankungen.

Bevor wir uns endgültig diesem "subjektiven Bereich" zuwenden, müssen wir uns mit den gesellschaftsbedingten Verbrauchsvorstellungen auseinandersetzen. Dieser Bereich liegt an der Grenze zwischen den mehr objektiv und den mehr subjektiv bestimmten Größen. Wir möchten ihn aber in eine Reihe neben die Bemühungen der Unternehmungen und die des Staates stellen. Dies ist einmal dadurch gerechtfertigt, daß die Kräfte tatsächlich doch in erster Linie "von außen" auf den Konsumenten einwirken, zum anderen bekommen wir damit eine klare Abgrenzung gegenüber den psychologisch bedingten Einflüssen.

1.) Interdependenz der Konsumentscheidungen

Wenden wir uns nun jenen Verbrauchsantrieben zu, die aus dem Zusammenleben der Konsumenten resultieren. Es scheint dazu erst einmal notwendig, die Frage grundsätzlich zu erörtern, ob sich die Verbraucher überhaupt bei ihren Konsumentscheidungen an denen ihrer Mitmenschen ausrichten. Dies ist umso notwendiger, weil die Theorie in ihren jetzigen Modellen, z.B. der Indifferenzkurvenlehre dieser Frage zu geringe, um nicht zu sagen, gar keine Beachtung schenkt.

Die Indifferenzkurvenlehre geht, wie bereits erwähnt, davon aus, daß jeder Verbraucher die Entscheidung darüber, wie er sein Einkommen ausgibt, stets vollkommen unabhängig, stets aufs neue und damit höchst wahrscheinlich rational trifft. Das bedeutet für die Gestaltung des Gesamtverbrauchs nichts anderes, als daß man stets das Verhalten jedes einzelnen Konsumenten für etwaige Verbrauchsprognosen untersuchen müßte. Die Verbraucher wären dann eine vollkommen heterogene Masse. Mit anderen Worten: Verbrauchsantriebe aus dem gesellschaftlichen Zusammenleben gäbe es nicht, oder nur in ganz geringfügiger Art.

Ein Blick auf die Wirklichkeit zeigt aber sofort, daß nur ein Robinson frei entscheiden kann und im wahrsten Sinne des Wortes souveräner Konsument ist. Der normale Verbraucher kommt täglich im Beruf, im Verwandten - und Bekanntenkreise mit den Lebensgewohnheiten seiner Mitmenschen in Berührung. Diese beobachtet er bewußt oder unbewußt und auch seine eigenen Verbrauchsgewohnheiten werden beobachtet. Es ist höchst wirklichkeitsfremd, in den theoretischen Überlegungen von

der Annahme auszugehen, daß die Konsumenten bei ihren Verbrauchsentscheidungen nicht in irgendeiner Weise von den anderen Verbrauchern beeinflußt werden.
Es wird also durchaus auch gesellschaftliche Verbrauchstriebe geben. Das Wie ist eine zweite Frage, der wir uns anschließend zuwenden wollen. Hier geht es lediglich um die Feststellung der Tatsache.
- Die Bindung der Konsumenten besteht in doppelter Hinsicht: Einmal ist der Verbraucher an seinen eigenen Lebensstil in der Vergangenheit gebunden und zum anderen hat er ständige Kontakte mit seiner Umwelt. Gordon[88] betont ausdrücklich, daß es für den einzelnen immer eine Art Gruppengewohnheit gäbe, die er bei der Konsumwahl beachtet, und daß diese an sich auf allen Lebensgebieten zu beobachtende Erscheinung gerade in der Verbrauchssphäre sehr stark ausgeprägt sei.

Die Soziologie hat dieser "Gesellschaftsbedingtheit" der menschlichen Handlungen längst Rechnung getragen und untersucht alle menschlichen Handlungen in ihrem gesellschaftlichen Zusammenhang. Es wäre eine notwendige Konsequenz, auch in der Ökonomie das Konsumentenverhalten in diesem Zusammenhang zu sehen.
Die Erscheinung der Interdependenz der menschlichen Entscheidungen ist in der Literatur bereits mehrfach behandelt worden. Auch in der rein ökonomischen Literatur klingt dieser Gedanke gelegentlich an. Man hat jedoch die Konsequenzen aus diesen Gegebenheiten nur selten klar und deutlich gezogen. Werfen wir einen Blick auf die Literatur zu diesem Thema:

Hartley (vgl. Eugen L. Hartley und Ruth E. Hartley, "Die Grundlagen der Sozialpsychologie", Berlin 1955, S. 265 und S. 341) hebt die Bedeutung des Gruppenzwanges für den einzelnen in seiner Untersuchung hervor und stellt fest, daß er sich ihm keineswegs entziehen könne. Zu jeder Position innerhalb einer Gruppe gehören - nach Hartley - bestimmte Aufgaben, Pflichten und Verhaltensweisen.
Mit ähnlicher Argumentation wendet sich Reichenau (vgl. Charlotte v. Reichenau, "Die Kapitalfunktion des Kredits", Jena 1932, S. 82) gegen den "homo öconomicus" und prägt den Begriff des "homo habitualis".
Damit charakterisiert sie den Wirtschaftsmenschen, der an eine bestimmte konsumtive Lebenshaltung gebunden ist.

In etwas anderem Licht sieht Linton (vgl. Ralph Linton, "The Cultural Background of Personality", London 1949, S. 7) das gleiche Problem. Er sagt, wenn man das menschliche Verhalten

88) Vgl. Leland J. Gordon, "Economics of Consumers", 3. Auflage, New York 1953, insbesondere S. 64 ff.

nicht allein aus den Bedürfnissen erklären könne, dann könne man dies noch viel weniger aus den objektiven Handlungsmöglichkeiten heraus. Diese setzen nur die Grenzen und lassen eine weite Variationsbreite. Ein wesentlicher Faktor für das menschliche Verhalten ist seiner Meinung nach die Erfahrung, und diese wieder basiert zu einem großen Teil auf den Kontakten mit der Umwelt.
Die gleiche Erkenntnis der "Umweltbezogenheit" der Konsumentenentscheidungen bringt Katona (vgl. George Katona, "Psychological Analysis", S. 71) dadurch zum Ausdruck, wenn er feststellt, daß viele Entscheidungen der Konsumenten nicht rein ich-bezogen sind, sondern oft den Interessen der Gruppe entsprechen, der der Konsument angehört.

Ein wichtiges Argument zum Beweis unserer These liefert Riesman (vgl. David Riesman, "Die einsame Masse" - eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters - Berlin 1956, S. 35 - 52), der in diesem Buch den Menschen der gegenwärtigen westlichen Gesellschaft analysiert. Riesman entwickelt auf dem Hintergrund der Bevölkerungsbewegung drei Typen, die alle u.a. auch durch eine bestimmte konsumtive Lebenshaltung geprägt sind und zwar den traditions-, den innen- und den außengeleiteten Menschen. Der traditionsgeleitete Typ herrscht in den Zeiten des hohen Bevölkerungsumsatzes, etwa bei den primitiven Völkern und im Abendland bis zum Beginn der Neuzeit vor. Sein Verhalten wird ihm von den verschiedenen Einflußsphären (Familie, Kaste, Sippe usw.) vorgegeben und er lebt streng in den vorgezeichneten Bahnen. Mit der Bevölkerungswelle zum Beginn der Neuzeit schiebt sich der innengeleitete Typ in den Vordergrund. Die Menschen wollen die Chancen, die ihnen von der revolutionierenden Entwicklung geboten werden, ergreifen und ihr Leben ohne strenge Traditionsgebundenheit führen. Sie entwickeln ihre eigenen Lebensvorstellungen. Mit der Bevölkerungsschrumpfung tritt dann ein neuer Typ, der außengeleitete, auf und zeichnet dann der Darstellung von Riesman besonders viele Menschen in der gegenwärtigen Gesellschaft aus.

"Das gemeinsame Merkmal der außengeleiteten Menschen besteht darin, daß das Verhalten des einzelnen durch die Zeitgenossen gesteuert wird, entweder von denjenigen, die er persönlich kennt, oder von jenen anderen, mit denen er indirekt durch Freunde oder durch die Massenunterhaltungsmittel bekannt ist"...
..."Die von den außengeleiteten Menschen angestrebten Ziele verändern sich jeweils mit der sich verändernden Steuerung durch die von außen empfangenen Signale." (Riesman, David, a.a.O., S. 55). Obwohl Riesman ausdrücklich darauf hinweist, daß kein Mensch rein traditionsgebunden, innen- oder außengeleitet ist und auch in keiner Geschichtsepoche ausschließlich nur ein Typ vertreten ist, scheinen seine Feststellungen doch eine wesentliche Unterstützung der These zu sein, daß sich die Konsumenten in ihren Verbrauchsentscheidungen stark gegenseitig beeinflussen und voneinander abhängig sind.

Aufgrund der vielen Untersuchungen, die alle auf verschiedenen Wegen ein für unsere Fragestellung gleiches Ergebnis bringen, kann man von der Tatsache der gegenseitigen Abhängigkeit der Konsumentenent-

scheidungen her weitere Überlegungen anstellen. Dabei taucht sofort die Frage auf, in welcher Weise sich die Verbraucher gegenseitig beeinflussen, und damit weiter die Frage, welchen unmittelbaren Einfluß dies auf die Höhe und auf die Zusammensetzung des Massenkonsums hat. Es sind grundsätzlich drei Möglichkeiten denkbar:

" a) Nachahmung von Vorbildern
b) Anpassung, aber auch
c) Abhebung oder Widerstand "[89]

Der Untersuchung dieses Problems gelten die folgenden Ausführungen.

2.) Der Zwang zum Konsum, insbesondere der Geltungskonsum

Wir knüpfen mit diesem Abschnitt an die Ausführungen über den sozialdeterminierten Bedarf an.
Ein Studium des Konsumentenverhaltens in der Realität zeigte, daß sich in unserer heutigen westlichen Welt[9o] die gegenseitige Abhängigkeit der Konsumentenentscheidungen sehr oft in einer allgemeinen Verbrauchssteigerung auswirkt. Für den einzelnen besteht bewußt oder unbewußt der Zwang, sein Einkommen zum größten Teil für von außen bestimmte Verbrauchszwecke auszugeben, um damit den gesellschaftlichen Anforderungen zu genügen.
Der Konsum ist keineswegs ausschließlich ein Mittel, um die physischen Bedürfnisse zu befriedigen, sondern er wird bewußt eingesetzt, um eine bestimmte soziale Stellung unter Beweis zu stellen. Ein Luxuswagen oder eine modern ausgestattete Wohnung sind heute ein besseres Beweismittel - wohlgemerkt in den Augen der Mitmenschen - als ein großes Bankkonto.
Auf diese Weise entsteht sehr leicht ein regelrechter Konsumwettstreit in weiten Schichten der Bevölkerung. Es handelt sich hierbei u.a. auch um das Phänomen des "Geltungskonsums", eine Übersetzung des von Thorstein Veblen geprägten Begriffes der "conspicuous consumption". Wir werden auf die diesbezüglichen Darstellungen von Veblen anschließend noch näher eingehen.
Um kein falsches Bild zu erwecken: Der gesellschaftsbedingte Konsum dient nicht ausschließlich der Prahlerei, wie es durch den Begriff "Geltungskonsum" den Anschein haben mag, sondern ein bestimmter Le-

89) K.C. Behrens, "Vom Verbraucher" in 'Wirtschaftsfragen der freien Welt', Frankfurt 1957, S. 214.
9o) Siehe Seite 1o2.

bensaufwand ist heute einfach erforderlich, um gesellschaftlich, d.h. vor den Mitmenschen bestehen zu können. Das geht noch sehr viel weiter als bloßer Geltungskonsum. Das Interessante dabei ist, daß viele Menschen durchaus nicht damit zufrieden sind, sondern oftmals sogar unter den sozialen Konventionen leiden. Sie würden beispielsweise manchmal viel lieber in Lederhosen gehen als bestimmte Anzüge zu tragen.[91] Man muß feststellen: "...sie müssen Geld ausgeben, um es verdienen zu können - nicht umgekehrt wie die naive Selbstdeutung meint."[92] Diese Erscheinung ist heute typisch für alle Schichten der Bevölkerung. Wir haben eine Erklärung dafür, daß die im ersten Kapitel erörterte Untergrenze der möglichen Verbrauchsschwankungen ständig im Ansteigen begriffen ist und damit den Spielraum der echten Entscheidungsfreiheit immer mehr einengt.

> Ein Beispiel mag diesen "Zwang zum Konsum" verdeutlichen: Ein Angestellter lebt mit seiner Familie in einer ländlichen Stadt und führt ein bescheidenes Leben, welches es ihm ermöglicht, noch einiges von seinem monatlichen Einkommen zu sparen. Sobald er jedoch eine Stellung in einer Großstadt antritt, muß er in der Regel eine Wohnung in einer sogenannten "besseren Wohngegend" beziehen. Und obwohl er vielleicht gern an seinem bisherigen Lebensstil festhalten möchte, kann es dringend geraten sein, sich selbst und vor allem seine Frau neu einzukleiden. Es ist zweckmäßig in den teuren Geschäften der näheren Umgebung zu kaufen und schließlich kann auch das Auto unvermeidbar werden, wird doch der Verzicht auf ein Auto häufig genug als ein persönlicher Mißerfolg im Berufsleben gewertet.

Oftmals wird die Einkommenssteigerung, die sicher auch mit dem Anstellungswechsel verbunden ist, kaum eine volle Deckung der gestiegenen Ausgabenwünsche ermöglichen bzw. das gesamte Einkommen muß für den Konsum ausgegeben werden. Auf jeden Fall werden sich die Sparmöglichkeiten für den einzelnen nicht prozentual im selben Verhältnis wie die Einkommenssteigerung erhöhen, von einer überproportionalen Steigerung ganz zu schweigen.
Man kann daher von einem gewissen Mißverhältnis zwischen Einkommen

---

9o) Die Erscheinung des Geltungskonsums ist zwar keineswegs auf unsere heutige westliche Welt beschränkt, sondern beispielsweise auch schon in der Antike anzutreffen. Sie war dort jedoch auf Einzelfälle beschränkt, während sie bei uns heute zur Massenerscheinung wird und damit als Bestimmungsfaktor des Massenkonsums betrachtet werden muß.

91) Vgl. Gerhard Mackenroth, a.a.O., S. 397 ff.

92) Gerhard Mackenroth, a.a.O., S. 397 (im Original hervorgehoben).

und Aufwandsnormen sprechen, das besonders im Mittelstand zu einem schichtenspezifischen Massenphänomen wird. Die bestarrivierten Familien der Schicht setzen die Norm und die anderen können sich dagegen nur abheben, wenn sie gleichzeitig gewillt sind, damit ihre relative Erfolgslosigkeit zuzugeben.[93]
Dieser Zwang zur Änderung in den Lebensgewohnheiten zeigt sich natürlich nicht erst bei dem Wechsel von einer Stadt zur anderen, sondern bereits beim Umzug von einem Stadtviertel in ein anderes oder sogar schon bei dem bloßen Wechsel von einer Firma zur anderen.

Man kann also unsere Gesellschaft durch einen Zug zum höheren Konsum kennzeichnen. Das Ziel eines ständig steigenden Lebensstandards erscheint heute allgemein als sehr erstrebenswert. Jenes soziale Ziel wiederum wandelt das natürliche Bestreben des Menschen, mit seinen eigenen Leistungen zufrieden zu sein, in den ständigen Wunsch nach dem Konsum immer höherwertiger Güter.[94]

Ein Blick auf die Literatur untermauert diese Aussagen. Thorstein Veblen war der erste, der das Phänomen der "Klassenbestimmtheit" des Verbrauchs in unserer gegenwärtigen Gesellschaft erkannte. Die für unser Thema wichtigen ökonomischen Konsequenzen hat er jedoch nur andeutungsweise gezogen.

> Veblen sieht die Erscheinung der "conspicuous consumption" auf dem Hintergrund der gesellschaftlich-historischen Entwicklung. (Zu den folgenden Ausführung vgl. Thorstein Veblen, "The Theory of the Leisure Class - The Economic Study of Institutions", London 1949, 2. Auflage, S. 68 - 82, im folgenden zitiert: Veblen, Leisure Class):
> Bereits in den Anfängen der Kultur schied sich von den übrigen Gesellschaftsklassen die Klasse des Müßiggangs (Leisure Class) ab. Sie war selbst in keiner Weise mehr produktiv, sondern lebte nur von ihren Gütern und pflegte den "auffälligen Konsum" und die "auffällige Freizeit", um die eigene soziale Stellung vor den Mitmenschen zu demonstrieren. Jene Lebensart kennzeichnet die Verhältnisse an den Königshöfen. Im weiteren Verlauf der Wirtschaftsgeschichte schiebt sich dann die "finanzielle Stärke" (pecuniary strength) als Beweismittel für den hohen Lebensstandard immer mehr in den Vordergrund. Aber auch sie kommt am besten zur Geltung, wenn man "conspicuous consumption" und "conspicuous leisure" betreibt. War man selbst nicht in der Lage, diesen Geltungskonsum genügend zu betreiben, so hielt man sich eine umfangreiche Dienerschaft, die ihn stellvertretend für ihren Herrn betreiben mußte. Im Laufe der Entwicklung wurde die "conspicuous

93) Vgl. Gerhard Mackenroth, a.a.O., S. 398.
94) Vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 26.

consumption" und die "conspicuous leisure" von immer breiteren Volksschichten aufgegriffen. In den mittleren Gesellschaftsschichten fand dabei bald eine interessante Umkehrung statt. Die Hausherren waren oft durch den wirtschaftlichen Existenzkampf gezwungen, vollkommen auf die "conspicuous leisure" zu verzichten und übertrugen diese Aufgabe ihren Frauen. Ja, es ist sogar keine Seltenheit, daß der Mann sehr schwer arbeitet, um der Frau die "conspicuous leisure" zu ermöglichen, die seine gesellschaftliche Stellung von ihm erfordert. Unter diesem Aspekt betrachtet kommt auch den zahlreichen Haushaltungsgegenständen und dem umfangreichen Wohnungskomfort, die unsere gegenwärtige Gesellschaft kennzeichnen, eine doppelte Bedeutung zu: Für die mittleren Gesellschaftsschichten sind es auf der einen Seite Mittel, um Geltungskonsum zu betreiben, und andererseits dienen sie auch dazu, die Hausarbeit zu erleichtern und damit der Hausfrau Gelegenheit zu "conspicuous leisure" zu geben. (Vgl. Veblen, "Leisure Class", insbesondere S. 83).

Obwohl Veblen von unserer Gesellschaft behauptet, daß sie sich durch den Zug zum verschwenderischen Konsum auszeichnet, denn es wird nicht mehr ausschließlich aus den physischen Bedürfnissen heraus konsumiert, sondern die sozialen Effekte stehen stark im Vordergrund, weist er doch ausdrücklich darauf hin, daß der Begriff des Verschwenderischen sich lediglich darauf bezieht, daß derartige Ausgaben nicht zur Steigerung des Allgemeinwohls betragen. Vom einzelnen aus betrachtet ist die betreffende Ausgabe durchaus gerechtfertigt und sogar rational. Seine persönlichen Motive werden durch diese Bezeichnung in keiner Weise abgewertet.[95]

Wir müssen nach den bisherigen Ausführungen feststellen: Jeder einzelne Verbraucher hat seine Vorbilder, denen er im Konsum nacheifert. Im Hinblick auf die gesamte gesellschaftliche Hierarchie bedeutet dies, daß stets eine Klasse mit ihren Verbrauchsgewohnheiten für die andere tonangebend ist. Bei Veblen war es die sogenannte "leisure class". Heute mögen es die oberen Einkommensschichten sein oder wahrscheinlich nicht einmal bestimmte Gesellschaftsschichten, sondern lediglich anonyme Vorstellungen, die der Bevölkerung durch Werbung und ähnliches vorgegeben werden. Gegen die Annahme, daß die Konsumformen oder zumindestens die Erzeugnisse der Massenproduktion von den oberen Einkommensschichten bestimmt werden, spricht die Beobachtung, daß viele dieser Erzeugnisse, z.B. Radiotruhen, ausgesprochen auf dem sogenannten "Unterschichtenkonsum" abgestellt

95) Vgl. Thorstein Veblen, "The Theory of the Leisure Class - The Economic Study of Institutions", London 1949, 2. Aufl., S. 97 f. - Im folgenden zitiert: Veblen, Leisure Class -

sind. Da im Laufe der gesellschaftlichen Entwicklung in den letzten Jahrzehnten die Grenzen zwischen den einzelnen Schichten immer fließender geworden sind, "fallen" außerdem die Gewohnheiten leichter nach unten. Mackenroth[96] spricht in diesem Zusammenhang von einer "alle Schichten durchsäuernden Aufwandskonkurrenz".

Unsere Gesellschaft gleicht also einer fast homogenen Masse von Verbrauchern, die alle Konsumzielen nachstreben, die von irgendwoher gesetzt werden. - Der Grad der Zufriedenheit des einzelnen wird zu einer Funktion seiner Ausgaben im Verhältnis zu den Ausgaben der Mitglieder seiner Gruppe.[97] Dies bedeutet jedoch nichts anderes, als daß sich beim einzelnen das Ausmaß seines Konsums nicht nur nach der absoluten Höhe seines Einkommens, sondern vornehmlich nach seiner Stellung im Rahmen seiner Gruppe bestimmt.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Duesenberry in seinem bereits zitierten Buch "Consumer Behavior". Er gibt darin eine eingehende Analyse des Konsumentenverhaltens:

> Der Grundgedanke bei Duesenberry ist die Annahme, daß die Präferenzsysteme der Konsumenten nicht unabhängig voneinander sind, sondern interdependent (Duesenberry, Consumer Behavior, a.a.O., S. 13 ff). Insofern basiert er auch auf den Gedanken von Thorstein Veblen. Nur geht Duesenberry noch einen Schritt weiter und zieht die ökonomischen Konsequenzen aus seinen Überlegungen. Duesenberry trennt grundsätzlich die Sparrate auf lange Sicht (long run) von der auf kurze Sicht (short run). Jene long-run-Sparrate ist seiner Meinung nach unabhängig von der absoluten Höhe des Einkommens. Sie hängt vielmehr von den Zinssätzen, den Beziehungen zwischen erwartetem und gegenwärtigem Einkommen, der Einkommensverteilung, dem Altersaufbau der Bevölkerung und der Wachstumsrate des Einkommens ab (vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 45). Duesenberry testet seine Hypothese an den Zahlenangaben über die makroökonomischen Sparraten von Kuznets für die USA von 1879 - 1938, die eine weitgehende Konstanz aufweisen (vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 55 - 68). Wenn es nach den Überlegungen von Duesenberry keine Trendfaktoren gibt, die auf ein Steigen oder Sinken der Sparrate bei steigendem Einkommen hinwirken und wenn die anderen Faktoren keinen großen Einfluß gehabt haben, dann glaubt er die Konstanz der Sparrate als Beweis für seine Hypothese betrachten zu können. Als Trendfaktoren bezeichnet er den Verstädterungsprozeß und das Auftauchen neuer Produkte auf dem Konsumgütermarkt. Beiden mißt er jedoch keine große Bedeutung bei (vgl. hierzu den Abschnitt über das gesellschaftlich-technische Niveau in einer Volkswirtschaft.)

96) Vgl. Mackenroth, Gerhard, a.a.O., S. 398.
97) Vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 31 f.

Für die Untersuchung der kurzfristigen Bestimmungsgründe des Sparens geht Duesenberry von der - seiner Meinung nach fundamentalen - Feststellung aus, daß es für eine Familie sehr viel schwieriger ist, von einem hohen Konsumniveau in ein niedrigeres abzusteigen, statt dem Wunsche, in ein höheres aufzusteigen, zu widerstehen (vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 84 f.). In dieser Aussage deckt er sich weitgehend mit derjenigen von Keynes, daß es für einen Menschen sehr schwer sei, seine Lebenshaltung nach unten zu verändern. M.a.W., die Konsumfunktion jedes einzelnen und die der gesamten Volkswirtschaft ist nicht umkehrbar. Nach Duesenberry hängt der Konsum mehr von dem Verhältnis zwischen dem höchsten vergangenen und dem gegenwärtigen Einkommen, als von der augenblicklichen Höhe des laufenden Einkommens ab (vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 86). Duesenberry faßt sein Ergebnis in den folgenden sechs Punkten zusammen:

" 1. In Perioden ständig steigenden Einkommens neigt die Sparrate zur Unabhängigkeit vom Einkommen.

2. Die Sparrate wird von Änderungen in den Zinssätzen, Einkommenserwartungen und der Einkommensverteilung abhängen.

3. Per Saldo sind die Änderungen in diesen Größen nicht ausreichend gewesen, um einen merkbaren Einfluß auf die Sparrate ausgeübt zu haben.

4. Im Konjunkturablauf ist die Sparrate abhängig von dem Verhältnis des laufenden Einkommens zum höchsten vergangenen Einkommen.

5. Die Wirkung der beiden Hypothesen zusammen kann durch folgende Gleichung ausgedrückt werden:

$$\frac{S_t}{Y_t} = 0{,}25 \left(\frac{Y_t}{Y_o}\right)^{0{,}196}$$

wobei S_t = gegenwärtiges Sparen; Y_t = gegenwärtig verfügbares Einkommen und Y_o = höchstes verfügbares, vergangenes Einkommen ist.

6. Die eben ermittelte Gleichung deckt sich mit allen verfügbaren Daten. "

(Duesenberry, Consumer Behavior, S. 111, eigene Übersetzung)

Der Geltungskonsum und der darüber hinausgehende Zwang zum Konsum überhaupt stellt also einen wesentlichen Faktor dar, der das Ausmaß der möglichen Verbrauchsschwankungen - hier besonders der Konsumsenkungen - in der Volkswirtschaft einengt. Die Konsumansprüche steigen und damit verengt sich die Bandbreite der möglichen Konsumänderungen. Diese Erscheinung gewinnt besonderes Gewicht dadurch, daß sie von allen Bevölkerungsschichten ausgeübt wird.

Von vielen Theoretikern, so z.B. Kröll[98] wird behauptet, daß speziell der Geltungskonsum mit allmählichen steigendem Gesamtwohlstand verschwinden müsse. Dagegen ist jedoch zu sagen, daß die "conspicuous consumption" doch ein Mittel darstellt, um die Klassenunterschiede zu demonstrieren. So könnte der Geltungskonsum praktisch erst dann aufhören, wenn alle Klassenunterschiede ausgeglichen wären. Er ist also nicht so sehr eine Frage des absoluten Wohlstandes in einer Volkswirtschaft, als vielmehr ein Problem der Einkommensdifferenzierung.

Wir können die wichtigsten Ergebnisse der vorangegangenen Betrachtungen in folgenden Punkten zusammenfassen:

(a) Die Konsumgewohnheiten und der gesamte Lebensstandard werden dem einzelnen weitgehend quantitativ und qualitativ von dem Standard der Gruppe, der er angehört, fixiert. Ein Großteil der Konsumentscheidungen der Verbraucher wird damit in Abhängigkeit von den Entscheidungen anderer Verbraucher getroffen mit dem Ziel, durch auffälligen Konsum vor den anderen bestehen zu können.

(b) Daraus folgt, daß sich die Sparmöglichkeiten für den einzelnen mit steigendem Einkommen durchaus verringern können, wenn seine neue soziale Stellung erhöhte Anforderungen an den Lebensstandard stellt. Ja, es ist sogar möglich, daß die Bezieher gleichhoher Einkommen unterschiedliche Sparmöglichkeiten haben, je nach der Stellung, die sie innerhalb ihrer Gruppe einnehmen.[99] Für die gesamte Verbrauchsentwicklung ergibt sich daraus eine gewisse Indeterminiertheit der Konsum- bzw. Sparrate bei sich änderndem Volkseinkommen. Das Ausmaß der Einkommensverteilung erlangt somit entscheidende Bedeutung.

(c) Es können quantitative und qualitative Verbrauchsverlagerungen stattfinden, die in keinem direkten Zusammenhang mit einer Veränderung in irgendwelchen wirtschaftlichen Größen stehen.

---

98) Vgl. Michael Kröll, "Ist der Hang zum Verbrauch degressiv?" in: Schmollers Jahrbuch, 1955/I, S. 263.

99) Vgl. Charlotte v. Reichenau, "Die Kapitalfunktion des Kredits",

(d) Weiterhin fördert der Geltungskonsum und der Zwang zu einem höheren Konsum oftmals den Wunsch zur Vermögensauflösung und Kreditaufnahme. Damit haben wir die Erklärung dafür, daß sich die Verbraucher verschulden für Güter, die sie nicht unbedingt für den notwendigsten Lebensunterhalt benötigen. Im ersten Abschnitt konnten wir lediglich die Zusammenhänge zwischen einer Kreditänderung und der möglicherweise daraus resultierenden Verbrauchssteigerung aufzeigen. Hier liegt ein in der bisherigen Theorie fehlendes Verbindungsstück: Der Zwang zum Konsum.

Eine quantitative Erfassung dieser Kräfte in einer bestimmten Situation ist natürlich äußerst schwierig. Es geht auch zunächst weniger darum, den exakten Einfluß festzulegen - das wird immer eine Frage des Einzelfalls bleiben - sondern es soll vielmehr grundsätzlich festgelegt werden, daß es keinen allgemeinen und vor allem kontinuierlichen Zusammenhang zwischen der Entwicklung der wirtschaftlichen Größen (z.B. Einkommen) und den Konsumänderungen gibt. Die absolute Höhe des Einkommens liefert oberhalb einer gewissen Grenze nur noch die objektiven Voraussetzungen. Je größer der Raum der freien Entscheidung, um so wahrscheinlicher ist es, daß jene "außerökonomischen Kräfte" verbrauchsbestimmend werden.

Diese Feststellung ist von fundamentaler Bedeutung für sämtliche Verbrauchsprognosen, die sich mit dem Problem der Verbrauchsschwankungen auseinandersetzen müssen. Die empirische Sozialforschung kann wertvolle Hinweise liefern, indem sie laufende Untersuchungen in allen Bevölkerungskreisen, z.B. über die Sparvorstellung, die Konsumgewohnheiten hinsichtlich bestimmter Güter oder über die nächsten Konsumziele in der Bevölkerung anstellt. Keynes hat auf jeden Fall mit seiner Formulierung: "Die Psychologie der Bevölkerung ist derart, daß bei einer Zunahme des gesamten Realeinkommens auch der gesamte Verbrauch zunimmt, obschon nicht im gleichen Maße wie das Einkommen."[100] nicht recht, oder sie ist zumindestens so allgemein formuliert, daß sie keine Anhaltspunkte für eine Verbrauchsprognose bietet. Bevor wir uns dieser psychologisch bedingten Einstellung der Bevölkerung zuwenden, scheint es zweckmäßig, sich noch mit dem Aufbau unserer Gesellschaft zu befassen.

---

100) Keynes, "Allgemeine Theorie", S. 23.

3.) Verbrauchsorientierter Aufbau der Gesellschaft

Die bisherigen Ausführungen zeigten, daß der einzelne in unserer gegenwärtigen Gesellschaft stets einem gewissen Zwang zum Konsum unterliegt. Diese Feststellung wird noch eindrucksvoll unterstrichen, wenn man einen Blick auf die Gesellschaftsstruktur wirft. Der Wandel von der früher ständischen Gesellschaft zur Einkommensschichtung als dem wesentlichen gesellschaftsbildenden Element ist ganz offensichtlich.
Es kann selbstverständlich in diesem Zusammenhang nur darum gehen, das Problem aufzuzeigen und gewisse Überlegungen anzustellen. Die endgültigen Lösungen sind durch die empirische Sozialforschung zu finden.

Zwei Kategorien gibt es, die mit der Einkommensschichtung konkurrieren können: Auf der einen Seite die alte "Ständehierarchie" im weitesten Sinne, in der die Herkunft während des ganzen Lebens ein Maßstab für die soziale Stellung ist, und die Berufsstruktur auf der anderen Seite.

aa) "Ständische" und Berufsstruktur

Die Ständegesellschaft war gekennzeichnet durch die verschiedenen Stände: Adelige, Bauern, Bürger usw. Jene Stände hatten ihren festen Platz in der gesellschaftlichen Ordnung, und die Verbrauchsgewohnheiten wurden von den oberen Gesellschaftsschichten zunächst innerhalb der Klasse und erst dann allmählich an die unteren Schichten weitergegeben, wobei oftmals der Kontakt und damit die Möglichkeit zur effektiven Weitergabe nur sehr gering war. Die einzelnen Klassen bestimmten ihren Lebensstandard also im wesentlichen selbst. Für die Gegenwart scheint sich diese Aufteilung jedoch weitgehend aufgelockert zu haben. So kommt beispielsweise Schelsky aufgrund einer Untersuchung der deutschen Familie nach dem zweiten Weltkrieg zu dem bedeutsamen Ergebnis, daß sich durch die Kriegsereignisse entscheidende gesellschaftliche Umschichtungen vollzogen haben. Die soziale Mobilität hat sich beträchtlich gesteigert. Dadurch werden Auf- und Abstiegsprozesse hervorgerufen, die früher nie denkbar gewesen wären. Das Ergebnis der Umstrukturierung ist dann eine kleinbürgerlich mittelständische Gesellschaft, die weder bürgerlich noch

proletarisch ist.[1o1] Aus dieser Gleichförmigkeit der Gesellschaft ergibt sich dann eine Gleichförmigkeit des Verhaltens und des sozialen Bewußtseins.[1o2]
Das würde nun in gewissem Sinne ein Argument gegen die Erscheinung des Geltungskonsums und auch des Zwanges zum Konsum sein, da insbesondere der erstere gerade auf dem Vorhandensein sozialer Unterschiede basiert. Hier zeigt Schelsky selbst einen Ausweg, indem er darauf hinweist, daß die Klassenlosigkeit das Sicherheitsstreben des einzelnen, der sich früher innerhalb seiner Klasse geborgen wähnte, in ein Streben nach immer höherem Einkommen gewandelt hat.[1o3]

Die alte Gesellschaftsstruktur wird in Richtung auf eine bloße Einkommensdifferenzierung aufgelöst, denn der einzelne fühlt sich nunmehr in einer bestimmten Einkommensklasse sicher.

Ein ähnlicher Vorgang ist bei der Berufsstruktur zu verzeichnen, die neben der Einteilung in die Stände ein zweites gesellschaftliches Ordnungsschema war. Während früher auch die einzelnen Kategorien wie Beamte, Angestellte und Arbeiter ihre eigenen festen Lebensvorstellungen und Konsumgewohnheiten entwickelt hatten, mit denen sie einander Vorbild waren, ist heute auch diese Einteilung weitgehend in der Auflösung begriffen. -

Die sozialen Unterschiede zwischen Arbeitern und Angestellten werden durch den Zug vom an- und ungelernten Arbeiter zum hochqualifizierten Spezialisten und die Unterschiede zwischen Beamten und Angestellten durch die zunehmende Alterssicherung der Angestellten immer mehr verwischt.

bb) Einkommensschichtung

Die Einkommenshöhe ist somit in unserer gegenwärtigen Gesellschaft das wesentliche Merkmal für die soziale Stellung, wenn auch noch Reste der alten Merkmale wie beispielsweise Herkunft und Berufsstand eine Rolle spielen. Diese Tatsache erscheint besonders bedeutsam in Verbindung mit der im vorigen Abschnitt getroffenen Feststellung, daß sich ein hohes Einkommen am besten durch auffälligen Konsum demon-

1o1) Vgl. Helmut Schelsky, "Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart" - Darstellung und Deutung einer empirisch-soziologischen Tatbestandsaufnahme - Dortmund 1953, S. 218.
1o2) Vgl. Schelsky, a.a.O., S. 222.
1o3) Vgl. Schelsky, a.a.O., S. 228.

strieren läßt. Die Entwicklung unserer Gesellschaft zu einer einkommensdifferenzierten Gesellschaft wird auch noch von der Struktur unserer Industriewirtschaft her unterstützt. Wir befinden uns jetzt in der intensiven Phase der Industrialisierung. Das bedeutet die Auflösung der festgefügten Arbeits- und Produktionsformen und gleichzeitig eine Umkehrung der Knappheitsverhältnisse bei Kapital und Arbeit zugunsten der Arbeit. Aus all dem ergibt sich, daß man die Struktur der Gesellschaft nicht mehr nach einem Schema erklären kann, sondern sie bleibt im wesentlichen nach dem Einkommen differenziert.[104]

Besonders ausgeprägt sieht man die Betonung dieser wirtschaftlichen Unterschiede als Ausdruck der gesellschaftlichen Stellung in den Vereinigten Staaten. Warner[105] stellt bei einer Untersuchung in einer kleinen Stadt eindeutig fest, daß die Gesellschaftsordnung ausschließlich von der wirtschaftlichen Struktur bestimmt wurde, obwohl natürlich auch die anderen Faktoren nicht vollkommen ausgeschaltet sind. Er ermittelte weiter mit Hilfe einer ausführlichen Budgetanalyse, daß jede der sechs Klassen, in die er die Städtgesellschaft einteilt, ihre eigene, festumrissene Ausgabengestaltung hat.[106]

Man wird besonders von seiten der Soziologie noch viel Licht in das Dunkel bringen müssen, damit die Ökonomen in die Lage versetzt werden, das Verbrauchsphänomen vollständig erkennen und analysieren zu können.

Zusammenfassung: Fassen wir die Ergebnisse der Betrachtung der soziologisch bedingten Einflüsse auf den Massenkonsum zusammen, so können wir feststellen, daß durch das gesellschaftliche Zusammenleben der Verbraucher die Bandbreite ihrer Entscheidungsfreiheit bei der Einkommensverwendung erheblich eingeengt und sogar noch die Verwendung der frei verfügbaren Mittel beeinflußt wird.

Unsere Gesellschaft kennt ein Streben nach ständig steigendem Konsum

104) Vgl. Erik Boettcher, "Sozialpolitik und Sozialreform", ein Sammelband mit Beiträgen mehrer Autoren, Hrsg. Erik Boettcher, Tübingen 1957, dortselbst die gleichnamige Einleitung des Herausgebers, S. 18 ff.

105) Vgl. W. Lloyd Warner und Paul S. Lint, "The Social Life of a Modern Community", New Haven 1941, Yankee City Series, Volume I, S. 81 f.

106) Vgl. Warner, a.a.O., S. 288 - 300.

und zwar in qualitativer wie auch in quantitativer Hinsicht und setzt dem einzelnen bestimmte Verbrauchsnormen, die er erfüllen muß. In Paranthese sei noch einmal ganz ausdrücklich betont, daß es sich hier um eine Erscheinung unserer gegenwärtigen westlichen Gesellschaft handelt. Dies mag vor hundert Jahren bei uns oder heute etwa in Asien ganz anders sein. Es kann also keine allgemeingültige Verbrauchstheorie geben.

Im Hinblick auf unsere Fragestellung: Ermittlung von Ursachen für Ausmaß und Richtung der Verbrauchsschwankungen haben wir allerdings nur die Erkenntnis gewonnen, daß ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Veränderung in den wirtschaftlichen Größen und Verbrauchsschwankungen nicht besteht, und daß beachtliche Verbrauchsantriebe aus jenem soziologisch bedingten Bereich zu erwarten sind. In erster Linie haben wir es hier aber mit ständigen Verbrauchsanreizen zu tun, die in der Regel keine kurzfristigen Konsumschwankungen verursachen.

Das endgültige Ausmaß der konjunkturell so entscheidenden kurzfristigen Verbrauchsverlagerungen hängt doch wohl in erster Linie von dem psychologisch bedingten Verhalten der Bevölkerung ab. Es sind jene Faktoren, die die Konsumenten zu einer bestimmten Verwendung der frei verfügbaren Mittel anregen. Um es mit einem ganz einfachen Satz auszudrücken:
Die soziologisch bedingten Verbrauchsantriebe schaffen beim Verbraucher die grundsätzlichen Voraussetzungen für den Erwerb hochwertiger Verbrauchsgüter. Der Zeitpunkt der Anschaffung und die Reihenfolge der Käufe, sowie die Qualität werden aus dem psychologischen Bereich bestimmt.

d.) Das Kernstück: Die psychologischen Momente

Die Antwort auf die wirtschaftspolitisch so entscheidende Frage, wann und in welchem Umfang die Konsumenten ihre Nachfrage - bei Vorhandensein der notwendigen wirtschaftlichen Voraussetzungen - senken, erhöhen oder qualitativ verändern werden, ist, wie bereits gesagt, in erster Linie im weiten Feld der psychologisch bedingten Motive zu suchen.

Katona [107] schreibt hierzu: " Generally spoken, the rate of consumer spending depends both on consumers' ability to buy and on consumers willingness to buy."

Es muß also geklärt werden, welche Kräfte die Konsumenten unabhängig oder nur in sehr loser Beziehung zu den ökonomischen Größen zu einem bestimmten Verbrauchs- und Sparverhalten in einer ganz bestimmten Situation veranlassen. Dieser Bereich hat in der bisherigen Theorie immer ein Schattendasein geführt.

Nachdem man die objektiven Größen in der Verbrauchsbestimmung aufgezählt hatte, erwähnte man wohl auch die subjektiven Faktoren, schenkte ihnen aber keine besondere Beachtung. Sie wurden nur der Ordnung halber mit angeführt.
Als Paradebeispiel in dieser Hinsicht mag die Keynes'sche Theorie dienen. Keynes zählt objektive und subjektive Faktoren zu den Determinanten des Sparens. Als letztere bezeichnet er die folgenden acht:

1. Rücklagenbildung für unvorhergesehene Ausgaben.
2. Vorsorge für Alter, Kindererziehung usw.
3. Erzielung eines Vermögenszuwachses durch Zinsgewinn.
4. Ziel einer allmählichen Verbesserung des Lebensstandards.
5. Erreichen einer wirtschaftlichen Unabhängigkeit.
6. Kapitalansammlung für geschäftliche Pläne und Spekulationen.
7. Absicht, eine größere Erbschaft zu hinterlassen.
8. Purer Geiz, eine Ausgabe zu tätigen. (Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 92).

Nach der Meinung von Keynes ändern sich diese Motive, von "umstürzlerischen und anomalen Zuständen abgesehen", kaum. (Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie, S. 78).
Dabei tauchen ungeachtet aller übrigen Einwendungen sofort zwei Fragen auf:

a) Kann dieser Katalog den Anspruch auf Vollständigkeit erheben oder enthält er wenigstens alle wesentlichen Motive?

b) Kann man, wenn man sich die Zeit nach dem Erscheinen der Keynes'schen "Allgemeinen Theorie" im Jahre 1936 betrachtet, überhaupt von normalen Zuständen sprechen? Was sind denn diese "normalen Zustände"?

Keynes steht jedoch mit seiner Vernachlässigung der psychologisch und soziologisch bedingten Verbrauchermotive nicht allein. Der heute noch gelehrten Konsumtheorie liegt die Indifferenzkurvenlehre zugrunde. Dabei handelt es sich be-

107) George Katona, "Consumer Buying Habits: Analysis of a Ten-Year Study" in: Marketing Series, No. 101, "The Integrated Approach to Product Planning", herausgegeben von der American Management Association, New York 1957, S. 59.

kanntlich um ein Modell, in dem ein vollkommen unabhängig entscheidender und mit rechnerischem Kalkül zwischen verschiedenen Möglichkeiten wägender Konsument vorausgesetzt wird.

Diese Vernachlässigung des spezifischen Verbraucherverhaltens scheint mit ein wesentlicher Grund dafür zu sein, daß man mit dem bisherigen theoretischen Werkzeug nie in der Lage war, die Verbrauchsentwicklung genügend genau zu beurteilen.

Wir müssen uns allerdings vollkommen darüber klar sein, daß es in diesem Rahmen nicht möglich sein wird, ausführlich auf den rein quantitativen Einfluß der einzelnen Verhaltensarten einzugehen. Das ist einer weiteren Spezialuntersuchung vorbehalten. Wir können uns hier lediglich darauf beschränken, aufzuzeigen, welche Bereiche bei einer Verbrauchsprognose zu berücksichtigen sind und wie sich eine Veränderung der Verhaltensweisen auswirken kann. Die tatsächliche Entwicklung muß dann immer von Fall zu Fall unter Würdigung aller für diesen Einzelfall in Betracht kommenden Gegebenheiten beurteilt werden.
Bei Betrachtung eines einzelnen Konsumenten kann man drei Sektoren unterscheiden:

a) Bestimmte Ausgabegewohnheiten, die ihn ohne lange Überlegung veranlassen, diese oder jene Ausgabe zu tätigen.
b) Das weite Feld der Neigungen, Einstellungen.
c) Schließlich der bedeutende "Rest" der Erwartungen.

Versuchen wir zuerst das "Trägheitsmoment"bei der Einkommensverwendung abzuschätzen.

1.) Das Problem der starren Ausgabegewohnheiten

Im vorigen Kapitel über den Einfluß der verbrauchsbestimmenden Kräfte, die aus dem gesellschaftlichen Zusammenleben entstehen, erörterten wir grundsätzlich die Frage, ob die Verbraucher sich bei ihren Entscheidungen an ihren Mitmenschen orientieren. Das wurde bejaht und dabei bereits am Rande erwähnt, daß die Konsumenten stets auch von ihren eigenen früheren Entscheidungen abhängig sind. Kehren wir zu diesem Problem noch einmal zurück.

In der Indifferenzkurvenlehre wird angenommen, daß der Verbraucher in Anbetracht der sich ändernden wirtschaftlichen Bedingungen ständig neu wählt und so sein eigenes Ausgabenschema einer dauernden Überprüfung unterzieht. M.a.W.: Jede kleine Einkommensänderung oder auch

jede Preisänderung führt zu einer Revision der bisherigen Einkommensverwendung. Würde diese Annahme der Wirklichkeit entsprechen, dann würden auch die kleinsten Änderungen in den wirtschaftlichen Größen sofort zu irgendeiner Reaktion auf dem Verbrauchssektor führen.

Ein Blick auf die unendliche Zahl von großen, kleinen und kleinsten Konsumentscheidungen, die ein Verbraucher täglich treffen muß, läßt berechtigte Zweifel aufkommen, ob er schon rein physisch in der Lage ist, bei jeder Ausgabe die sämtlichen wirtschaftlichen und sonstigen Tatbestände mitzuberücksichtigen. Es scheint vielmehr so, daß jeder Verbraucher, ohne zunächst lange zu überlegen, sein monatliches Einkommen sofort aufteilt in bereits festgelegte oder feststehende Ausgaben und lediglich über den Rest von Fall zu Fall frei disponiert. Ein Großteil der Ausgaben, insbesondere die Aufwendungen des täglichen Bedarfs werden ohne lange Überlegung getätigt. Sie sind reine Fixausgaben, die sich der echten Entscheidungsfreiheit der Konsumenten entziehen. Um einige Beispiele zu nennen:

Miete, Gas, Telefon, Lebensversicherungsbeiträge, Schulgeld für die Kinder, Autokosten usw.

Aber auch die Abzahlung für ein auf Raten gekauftes Möbelstück oder Beträge für den Bausparvertrag und ähnliches zählen hierzu.

Das bedeutet in letzter Konsequenz nichts anderes, als daß ein Großteil des Verbrauchsvolumens zunächst unabhängig von den augenblicklichen Änderungen der wirtschaftlichen Größen lediglich aufgrund der Gewohnheit bestimmt wird.

Ähnliche Feststellungen veranlaßten Droege[108)] dazu, das allgemeine psychologische Gesetz von Keynes, das von einer unterproportionalen Entwicklung des Konsums im Vergleich zum Einkommen spricht, einfach als Trägheitsgesetz der Nationalökonomie zu bezeichnen.

Diese unterschiedliche Ausgabengebarung der Konsumenten, die wir soeben feststellten, ist Ausdruck eines unterschiedlichen Verhaltens. Wir werden bei näherer Betrachtung wertvolle Ansatzpunkte für eine Weiterentwicklung der Verbrauchstheorie finden. Katona unterscheidet bei seiner Unterschung des Verhaltens im allgemeinen und des Konsumverhaltens im besonderen zwei Kategorien:

---

108) Vgl. Heinz Droege, "Der Mensch als wirtschaftliches Datum" - Ein Beitrag zur Konjunkturforschung, Berlin 1952, S. 36.

a) Gewohnheitsmäßiges Verhalten (habitual behavior).
b) Verhalten, welches echte Entscheidungen voraussetzt (genuine decisions).

Das gewohnheitsmäßige Verhalten besteht ganz einfach darin, daß sich die Konsumenten trotz veränderter wirtschaftlicher Bedingungen zunächst in der gleichen Weise wie bisher verhalten. Die echten Entscheidungen dagegen werden nur selten und meist nur bei größeren Objekten getroffen. Ihnen gehen in der Regel ausführliche Überlegungen voraus, während die ersteren rein mechanistisch,routiniert sind. Alle Entscheidungen sind, um noch ein anderes Begriffspaar einzuführen, entweder rigide oder flexibel.[1o9)]
Diese Unterscheidung wirft im Hinblick auf unsere Fragestellung zwei Probleme auf:

1.) Welche Ausgaben erfordern echte Entscheidungen und welche werden gewohnheitsmäßig getätigt?
2.) Welche Bedeutung haben die verschiedenen Ausgabearten für die Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens?

Zur ersten Frage gibt Katona selbst die Antwort:
"Je kleiner die einzelne Ausgabe ist und je häufiger sie auftritt, umso wahrscheinlicher ist gewohnheitsmäßiges Verhalten."[1lo)] Die Routineausgaben umfassen im wesentlichen die Ausgaben für Nahrung, Wohnung und Kleidung sowie die sonstigen kleineren Ausgaben des täglichen Bedarfs. Umgekehrt könnte man formulieren: Je größer die einzelne Ausgabe in Beziehung zu den Gesamtausgaben, und je seltener sie anfällt, umso wahrscheinlicher ist es, daß eine echte Entscheidung vom einzelnen getroffen wird.

Zu beachten ist natürlich, daß die Grenzen zwischen den beiden Gruppen fließend sind und besonders Ausgaben, die einmal eine echte Entscheidung erfordert haben, in den folgenden Perioden zu reinen Routineausgaben werden können. Als Beispiel mag der bereits erwähnte Ratenkauf dienen. Hat sich der Verbraucher einmal entschlossen, ein Fernsehgerät zu kaufen und die erste Rate bezahlt, dann werden die weiteren Ratenzahlungen in seinem Budget zu reinen Routineposten.

Die zweite Frage ist schon schwieriger zu beantworten: Ein Teil des Verbrauchsvolumens, und zwar nicht nur die Güter, die zur Befriedi-

1o9) Vgl. George Katona, Psychological Analysis, S. 49.
11o) Katona, Psychological Analysis, S. 68; eigene Übersetzung.

digung der Grundbedürfnisse wie Nahrung, Wohnung und Kleidung dienen, ist bereits lange im voraus unabhängig von Einkommensschwankungen und ähnlichem festgelegt. Die Möglichkeit der Verbrauchsschwankungen wird durch dieses "Beharrungsvermögen" etwas erschwert. In dieser Unterteilung liegt in der Tat ein wertvoller Ansatzpunkt für die weitere Forschung. Während man bisher den Eindruck gewinnen konnte, daß die Einbeziehung der psychologisch bedingten Verbrauchsantriebe zum Verständnis der Konsumschwankungen zwar unterläßlich ist, sich aber auf der anderen Seite eine so verwirrende Vielfalt von Möglichkeiten auftut, daß man keine Ordnung hineinbringen kann, öffnen sich hier neue Wege, um die Ausgabegewohnheiten der Bevölkerung zu ergründen. Es ist bereits sehr viel gewonnen, wenn man eine ungefähre Vorstellung - mit Hilfe empirischer Befragungen - darüber bekommt, welche Ausgabearten die Bevölkerung in einem bestimmten Zeitpunkt nur routinemäßig tätigt und welchen sie besonderes Nachdenken widmet.

Katona[111)] gibt eine sehr gute Einteilung der Konsumentenausgaben für Verbrauchs- und Sparzwecke, die die obigen Ausführung eindrucksvoll unterstreichen.

	Verbrauch:	Sparen:
Gewohnheitsmäßige Ausgaben (habitual outlays)	I. Nahrung, bestimmte Kleidung, Renten, Steuern, Zinsen usw.	II. Lebensversicherungsprämien, Zahlungen in Pensionsfonds, Schuldenrückzahlung usw.
Wahlausgaben (veränderliche Ausgaben) (outlays of choice)	III. Dauerhafte Güter, Hausreparaturen, Reisen, Luxusausgaben, viele Formen von Dienstleistungen usw.	IV. Ansammlung von Barvermögen, Anlage in wertbeständigen Dingen und wirkliche Vermögensansammlungen usw.

Die Bedeutung der "outlays of choice" wächst gegenüber den "habitual outlays":

a) bei steigendem Einkommen. In einer armen Volkswirtschaft wird das gesamte Einkommen für "habitual outlays" verwendet werden.

111) George Katona, "Variability of Consumer Behavior and the Survey Method"in: Contributions of Survey Methods to Economics - Veröffentlichung des Survey Research Center of the University of Michigan, New York 1954, S. 51 (Im folgenden zitiert: Katona, Variability; eigene Übersetzung).

b) bei größerem Vermögensbestand. Liquidierbares Vermögen erhöht die Kaufmöglichkeiten.

c) bei günstigen Kreditmöglichkeiten. Sie erhöhen ebenfalls die Kaufmöglichkeiten.

d) bei großem Angebot an dauerhaften Gütern. Ein vielseitiges Angebot erhöht die Ausgabensumme.[112)]

Mit dieser Trennung zwischen gewohnheitsmäßigen Ausgaben und Ausgaben, die echte Entscheidungen erfordern, haben wir wieder Faktoren erkannt, die besonders auf die Bandbreite einwirken. Unterhalb der Sättigung der physisch und sozial determinierten Bedürfnisse überwiegen die Ausgaben für Nahrung, Wohnung und Kleidung, die auch nach unserem Schema ohnehin routinemäßig getätigt werden. Bei steigendem Einkommen stellen die dann noch getätigten "Routineausgaben" ein stabilisierendes Element in der Gesamtnachfrage dar und stehen somit in einer Reihe mit den Werbemaßnahmen, der staatlichen Verbrauchslenkung und den gesellschaftsbedingten Aufwandsnormen. Überwiegend bei den Ausgaben für Gebrauchsgüter, die tatsächlich echten Entscheidungen entspringen, wird man die Ursache für kurzfristige Verbrauchsschwankungen suchen müssen.

Abschließend kann man wohl sagen:

Die gewohnheitsmäßige Ausgabengestaltung bestimmt den Massenkonsum ganz wesentlich.
Im Hinblick darauf, daß der Anteil der Wahlausgaben am gesamten Massenkonsum bei wachsenden Einkommen steigt, können wir weiter mit Recht annehmen, daß die Verbrauchsentwicklung bei steigendem Volkseinkommen wahrscheinlich immer stärker aus dem "subjektiven Bereich" bestimmt wird.

2.) Neigungen, Einstellungen und Erwartungen

Noch stärkere Einflüsse als sie durch das sogenannte Trägheitsmoment auf den Massenkonsum ausgehen, sind aus dem "subjektiven Bereich" von zwei bedeutenden Erscheinungen des menschlichen Verhaltens zu erwarte. Sie bilden einen Ansatzpunkt, um die unerwarteten Verbrauchsschwankungen und bestimmte empirisch beobachtete Verhaltensweisen zu erklären. Das menschliche Verhalten unter diesem Gesichtspunkt wird man aus zwei gedanklich zu trennenden Gruppen erklären müssen:

112) Vgl. Katona, Variability, S. 55 f.

a) Neigungen und Einstellungen
b) Erwartungen

Neigungen und Einstellungen in diesem Zusammenhang sollen jene Arten des menschlichen Verhaltens umfassen, die aus einer gewissen Anti- oder Sympathie der einzelnen Verbraucher gegenüber bestimmten Ausgabe- und Sparformen entstehen. Um es deutlicher auszudrücken: Der Umfang der Nachfrage eines Konsumenten nach Verbrauchsgütern wird sich ausschlaggebend danach bestimmen, ob er persönlich eine Vorliebe für das Wertpapiersparen hat, oder ob er sein frei verfügbares Geld lieber für einen teuren Wagen ausgibt, oder ob er sich - um noch ein drittes Beispiel zu nennen - jedes Jahr eine große Urlaubsreise gönnt.

Unter Erwartungen wollen wir dagegen die Vorausschau oder besser die vermeintliche Vorausschau einer Veränderung oder auch das Konstantbleiben bestimmter wirtschaftlicher oder außerwirtschaftlicher Tatbestände verstehen. M.a.W.: Wenn ein Konsument sein Geld nicht aufs Sparkonto bringt, sondern in Sachwerten anlegt, weil er eine Inflation befürchtet, oder sich aus der gleichen Überlegung heraus das Auto sofort, statt wie ursprünglich geplant, in einem Jahr kauft, dann ist sein Verhalten eindeutig von gewissen Erwartungen bestimmt.

Die einzelnen Motive (Neigungen und Erwartungen) sind natürlich bei einer konkreten empirischen Untersuchung nur äußerst schwierig voneinander zu trennen. Prüfen wir hier die einzelnen Punkte systematisch darauf, ob sie überhaupt Einfluß haben.

Beginnen wir bei dem Einfluß der Neigungen und Einstellungen. Die folgenden Beispiele sollen keinesfalls den Anspruch auf Vollständigkeit aller verbrauchsbeeinflussenden Neigungen erheben, sondern sie erscheinen nur besonders charakteristisch und stehen damit für viele weitere ihrer Art.

Es scheint, daß dem "Hang zur Vermögensbildung" besondere Beachtung geschenkt werden muß. Wir erwähnten im ersten Kapitel, daß es drei Arten von Vermögen gibt:

Barvermögen, Geldanlagen und Sachanlagen.

Die Neigung, bei einer Vielzahl von Wirtschaftssubjekten Bargeldvermögen anzulegen, vermindert zwangsläufig die Nachfrage nach Verbrauch-

gütern in den betreffenden Perioden. Oder ein - wie bereits erwähnt - geringer Bestand an Konsumvermögen veranlaßt viele Konsumenten, zunächst in verstärktem Maße Geld für langlebige Verbrauchsgüter auszugeben, statt ihr Geld zu sparen oder es für Reisen zu verwenden.

Damit ist aber bereits sinngemaß die zweite der sehr einflußreichen "Neigungen" bei den Konsumenten angesprochen: Die Vorliebe für bestimmte Sparformen. Die Auswirkungen auf Höhe und Zusammensetzung des Massenkonsums in einer Volkswirtschaft, die aus einer plötzlichen Vorliebe bei einer Vielzahl von Konsumenten für beispielsweise langlebige Verbrauchsgüter als Form der Ersparnisbildung resultieren, während vorher in erster Linie Bargeld gehortet wurde, liegen auf der Hand.[113] Hier wird die an sich problematische Grenzziehung zwischen Verbrauch und Sparen mit ihren Auswirkungen auf die Verbrauchsgüternachfrage ganz besonders deutlich.

Ähnlich liegen die Dinge bei dem Problem der staatlichen Altersvorsorge.[114] Während bislang der Zwang zur eigenen Altersvorsorge sehr wohl den Spartrieb des einzelnen anregte, kann die immer stärker werdende staatliche Altersvorsorge in Form der dynamischen Rente usw., zu einer Abschwächung des Sparanreizes in breiten Schichten der Bevölkerung führen. Von hier bis zur Steigerung des Gesamtverbrauchs bei unverändertem Gesamteinkommen ist es nur ein noch kleiner Schritt.

Als viertes Beispiel sei noch die Inflationsangst oder der Glaube an die Stabilität der Währung angeführt. Der Gesamtverbrauch der Bevölkerung bei gleichem Gesamteinkommen wird sich wesentlich unterscheiden, je nachdem, ob die Verbraucher in der ständigen Furcht vor einer Geldentwertung leben oder ob sie überzeugt sind, daß ihre Ersparnisse nicht den Realwert verlieren werden.

Diese wenigen Beispiele mögen genügen, um anzudeuten, daß von den vielfältigen Neigungen der Verbraucher, und zwar vollkommen unabhängig von einer Änderung in den wirtschaftlichen Größen, die Verwendung

113) Liefmann weist ausdrücklich auf die Wandlungen der Sparformen hin, wie sie aus sich im Alter wandelnden Sparvorstellungen resultieren.
Vgl. Elisabeth Liefmann-Keil, "Zum Sparen der Arbeitnehmer" in: Der Arbeitgeber, 1o. Jg., Nr. 6, Düsseldorf, 2o.März 1958, S. 182 f.

114) Vgl. hierzu auch Elisabeth Liefmann-Keil, a.a.O., S. 184 ff.

der frei verfügbaren Mittel im Budget des Haushalts beeinflußt wird und damit beachtliche Auswirkungen auf Höhe und Zusammensetzung des Gesamtverbrauchs zu verzeichnen sein werden. Die empirische Sozialforschung muß bestimmte Verhaltensgruppen bilden und diese laufend überprüfen. Das bedeutet aber, daß man laufend die Meinungen der Bevölkerung zu bestimmten Konsumfragen durch eine repräsentative Befragung beobachten und diese Ergebnisse dann in der Verbrauchsprognose mit der geschätzten Entwicklung des Einkommens, der Preise usw. kombinieren muß.

Beim Problem des Einflusses der Erwartungen auf den Massenkonsum liegen die Dinge ähnlich. Im wesentlichen werden drei verschiedene Erwartungen in Betracht kommen:

(1) Einkommenserwartungen
(2) Preiserwartungen
(3) Allgemeine wirtschaftliche Erwartungen.

Wegen der zentralen Bedeutung des Einkommens nehmen selbstverständlich auch die Erwartungen über die Einkommensentwicklung eine Vorrangstellung ein. Es ist anzunehmen, daß sich ein Verbraucher, der mit Sicherheit in der nahen Zukunft eine Einkommenssteigerung erwartet, leichter entschließen wird, eine größere Anschaffung zu machen, als wenn er mit einem Einkommensrückgang rechnen muß. Ja, es ist sogar denkbar, daß er sich im Hinblick auf das erhöhte Einkommen für kurze Zeit verschuldet, oder irgendwelche Vermögensgegenstände veräußert, um möglichst rasch in den Genuß des steigenden Konsums zu kommen.

In der Literatur sind die Einkommenserwartungen wohl oft behandelt worden, aber über ihre endgültige Bedeutung besteht noch keine einhellige Meinung. Keynes führt die Änderungen in den Einkommenserwartungen als objektiven, verbrauchsbestimmenden Faktor an, lehnt aber jeden Einfluß mit folgender Argumentation ab: " Wir müssen diesen Faktor der formellen Vollständigkeit halber aufführen. Während er den Hang zum Verbrauch des einzelnen stark beeinflussen mag, wird er sich wahrscheinlich für das Gemeinwesen als Ganzes ausgleichen. Überdies ist es ein Punkt, der in der Regel viel zu ungewiß ist, um einen starken Einfluß auszuüben."[115]

Lawrence Klein sekundiert Keynes noch, indem er behauptet, daß das

115) Keynes, "Allgemeine Theorie", S. 82.

erwartete Einkommen einfach von der letzten Einkommensentwicklung abhängt.[116] Duesenberry dagegen erkennt zwar grundsätzlich einen Einfluß an, fordert aber zur genaueren Beurteilung eine umfassende empirische Untersuchung.[117]

Die Keynes'sche Auffassung, daß sich die Erwartungen in einer Volkswirtschaft ausgleichen werden, widerspricht den Erfahrungen, die mittlerweise in dieser Hinsicht gemacht wurden. Die Erwartungen über eine allgemeine Einkommenserhöhung oder über eine Einkommenserhöhung oder über eine Einkommenssenkung, die in der Regel mit den Erwartungen über die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung verknüpft sind, sind meistens bei der größten Anzahl von Wirtschaftssubjekten in der Volkswirtschaft gleichgerichtet. Auf alle Fälle ist ein vollkommener Ausgleich höchst unwahrscheinlich. Die Frage, ob bei den einzelnen jeweils eine feste Vorstellung über die Einkommensentwicklung besteht, ist eine reine Tatfrage, wobei Katona[118] mit einer Nachkriegsuntersuchung in den Vereinigten Staaten ermittelt hat, daß 3/4 aller Befragten eine ganz fest umrissene Vorstellung von der Entwicklung ihres eigenen Einkommens haben.

Die endgültige Klärung dieses Komplexes wird stets einer eingehenden empirischen Untersuchung im Einzelfall vorbehalten bleiben müssen.

Einen Anfang in dieser Richtung hat Katona (vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 155-159) mit einer Befragung einer Anzahl von Haushalten in den USA in den Jahren 1947 + 1948 gemacht.
Er beschäftigt sich allerdings nur mit der globalen Aufteilung auf Konsum und Sparen, die jedoch für unsere Fragestellung bereits genügend Aufschluß bietet. Die befragten Haushalte unterteilt er in drei Gruppen:

1. Haushalte, die eine Einkommenserhöhung erwarten;
2. Haushalte, die keine Einkommenserhöhung erwarten;
3. Haushalte, die einen Einkommensrückgang befürchten.

Dabei zeigt sich mit auffallender Deutlichkeit eine Bestätigung der oben angestellten Vermutung. Der Prozentsatz der "Entsparer", d.h. derjenigen, die sich über den vollen Verbrauch des gesamten laufenden Einkommens hinaus noch verschulden, war am größten bei denjenigen, die eine Einkommenserhöhung erwarteten. Dagegen war der Prozentsatz derjenigen, die mehr als 2o % ihres Einkommens sparten, am größten bei den Haushalten, die für die nahe Zukunft einen Einkommensrückgang befürchteten.

116) Vgl. Lawrence R.Klein, "The Keynesian Revolution", New York 1949,S. 6
117) Vgl. Duesenberry, Consumer Behavior, S. 39.
118) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 14o f.

In ähnlicher Weise wie die Einkommenserwartungen werden auch die Preiserwartungen die Einkommensverwendung der frei verfügbaren Mittel und damit die Bandbreite der möglichen Verbrauchsschwankungen beeinflussen. Die Auswirkungen werden sich allerdings genau wie die Einflüsse der absoluten Preise weniger auf die Höhe als vielmehr auf die Zusammensetzung des Verbrauchsvolumens richten. Erwarten die meisten Konsumenten ein Steigen der Preise bestimmter Güter, dann werden sie zunächst diese Waren in verstärktem Umfange nachfragen. Als Ergebnis wird dann, entsprechend den Marktgesetzen, eine tatsächliche Preissteigerung eintreten. Ein unmittelbarer Einfluß auf die Höhe des gesamten Verbrauchsvolumens wird dann festzustellen sein, wenn man ein allgemeines Steigen der Preise befürchtet, m.a.W., wenn die Bevölkerung, wie bereits oben erwähnt, von einer Inflationsangst erfüllt ist. Dies hat in der Regel eine hektische Steigerung der Konsumgutnachfrage zur Folge.

Endlich wirken sich noch die allgemeinen wirtschaftlichen Erwartungen auf den Konsum aus. Sie stellen einen psychologischen Faktor dar, der wahrscheinlich das Verbrauchs- und Sparverhalten weiter Kreise der Bevölkerung lenkt.

Die Ausstrahlungen auf den Verbrauch können etwa die folgenden sein:

a) Die Erwartung eines booms in der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung wird die Ausgabefreudigkeit der Bevölkerung anregen.
b) Dagegen wird die Erwartung einer Wirtschaftsdepression die Sparsummen beim einzelnen vergrößern, weil der einzelne Vorsorge für die unmittelbar bevorstehenden Notzeiten treffen will.

Es kann natürlich auch die genau entgegengesetzte Reaktion eintreten. Dies zu entscheiden, wird immer nur durch empirische Befragungen im Einzelfall möglich sein.

Die bisherigen Ausführungen rechtfertigen den Schluß, daß beim Konsumentenverhalten und damit bei den gesamtwirtschaftlichen Verbrauchsschwankungen doch in recht beachtlichem Maße die außerökonomischen, psychologischen Motive neben den rein wirtschaftlichen Größen mitsprechen.

IV. Programmatische Hinweise für eine Anwendung des Bandbreitentheorems in der empirischen Sozialforschung

Der vorliegenden Untersuchung liegt die These zugrunde, daß in den hochindustriealisierten Volkswirtschaften die Entscheidungen der Konsumenten als ein den Konjunkturverlauf mitbestimmender Faktor neben die Entscheidungen der Unternehmer über die Gütererzeugung getreten sind. Dieser Faktor kann sich durch plötzliche Änderungen und Verlagerungen auf die Gesamtkonjunktur auswirken oder auch besonders die in jüngster Zeit immer häufiger auftretenden Branchenkonjunkturen auslösen. Die Ursachen für die veränderte Stellung des Verbrauchs im Wirtschaftskreislauf sind in erster Linie darin zu suchen, daß die Konsumenten mit zunehmendem Einkommen in eine Zone echter Entscheidungsfreiheit bei ihrer Einkommensverwendung hineinwachsen. Sie leben nicht mehr unter dem ständigen Druck, nur die dringendsten Bedürfnisse befriedigen zu müssen, sondern sie können es sich leisten, zu wählen oder ihre Einkäufe sogar in spätere Perioden zu verschieben. Es bleibt ihrer persönlichen Entscheidung überlassen, sich dauerhafte oder nicht dauerhafte Konsumgüter zu kaufen, zu sparen, um dann später mit einem entsprechenden größeren Betrag nachzufragen, d.h. zu entsparen, indem sie auf Ersparnisse zurückgreifen. Sie können aber auch vorgreifen, indem sie Kredite aufnehmen[119], um dann ebenso wie mit erspartem Kapital ein Haus zu bauen, einen Wagen zu kaufen oder schließlich auch eine ausgedehnte Urlaubsreise zu unternehmen.

Zusammenfassend sei erneut betont, daß dieser Aspekt der herkömmlichen ökonomischen Theorie so gut wie fremd ist. Wir möchten noch einmal darauf hinweisen, daß beispielsweise die klassische Theorie den Lohn stets nur in unmittelbarer Nähe des Existenzminimums sah. Karl Marx hat als einer der wenigen Theoretiker, von Ricardo ausgehend, wohl die grundsätzliche Möglichkeit des Einflusses ier

119) Der Konsumkredit gehört einer Phase höheren Niveaus der Einkommen an, da diese nur zu beschaffen sind, soweit Sicherheit über ein Einkommen besteht, das mehr ausmacht als zur Deckung der Grundbedürfnisse erforderlich ist.

Eine alte Bankierregel lautet: Kredit bekommt nur der, welcher nachweisen kann, daß er ihn nicht benötigt!

Konsumenten auf den Wirtschaftskreislauf gesehen, sie jedoch nicht theoretisch ausgebaut, da er ihr für praktische Fragen grundsätzlich keine Bedeutung beimaß. So sind seine Hinweise im III. Band des "Kapital" nicht über den Stand einer skizzenhaften Fixierung von Grundgedanken hinaus gediehen[12o]. Andererseits weist wohl die subjektive Wertlehre den Konsumenten eine zentrale Bedeutung zu, sie tut dies jedoch nur im Bereich der Mikroökonomie. Zu einer Nutzanwendung in der Makroökonomie ist es nirgendwo gekommen. Natürlich steht dahinter, daß es zu einer Revision der Grundannahme - wie sie noch beispielsweise Marx in seinem Zweiklassenschema benutzte - wonach die Arbeit homogen und nur ungelernt sei, bzw. es auch keine zugeordnete Verwaltungs- und Planungsarbeit gibt, innerhalb der Theorie nicht gekommen ist. Auch ein moderner Theoretiker wie Hicks argumentiert immer noch vom Standpunkt einer Wirklichkeitsvorstellung ohne größere Differenzierung in der Arbeitswelt, wenn er meint:

"... if changes in relative wages are to be neglected, it is quite legitimate to assume all labour homogeneous."[121]

Und Schumpeter[122] drückt den zu vernachlässigenden Einfluß der Verbraucher auf die Produktionsgestaltung ganz deutlich aus:

12o) Siehe auch Paul H. Sweezy: "Theorie der Kapitalistischen Entwicklung".
Eine analytische Studie über die Prinzipien der Marx'schen Sozialökonomie. Köln 1959. Dortselbst den Abschnitt:
"Die Rolle der Nachfrage", S. 36 - 4o.
Sweezy weist auf die hier angeführten Ansätze von Marx hin, kommentiert jedoch wie folgt: "In Kapitel I wurde betont, daß Marx primär am Prozeß der gesellschaftlichen Veränderungen interessiert war: genauer ausgedrückt, er untersuchte das 'ökonomische Bewegungsgesetz der modernen Gesellschaft'. Von diesem Gesichtspunkt aus kann nicht nur, sondern muß allem, was relativ stabil in sich selbst ist und lediglich auf Wechsel von außen her reagiert, ein untergeordneter Platz in dem analytischen Schema gegeben werden. Es ist klar, daß Marx die Konsumentenwünsche zur Kategorie der sich bloß reaktiv verhaltenden Elemente im gesellschaftlichen Leben rechnete" (ebenda, S. 38).

121) J.R. Hicks "Value and Capital", An Inquiry into some fundamental principles of economic theory. Second Edition, Oxford 1946, S. 33 f.

122) Joseph A. Schumpeter "Business Cycles", A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process, Vol. I, New York, London 1939, S. 73.

> "We will, throughout, act on the assumption that consumers' initiative in changing their tastes - i.e., in changing that set of our data which general theory comprises in the concepts of "utility functions" or "indifference varities" - is neglegible and that all changes in consumers' tastes is incident to, and brought about by, producers action."

So schiebt auch Keynes, wie wir bereits ausführlich darlegten, alle Gedanken an eine Autonomie der Konsumenten weit zurück, indem er ihre Entscheidungen in streng kausale Abhängigkeit zu den Einkommensänderungen bringt, die ihren Ausdruck in den Konsumfunktionen findet. Triumphierend vermag Sweezy festzustellen:

> "Fast alle modernen Konjunkturtheoretiker folgen dem gleichen Kurs, wenn auch nur einige so bewußt wie Schumpeter. Die "Keynesianer" z.B. schenken den subjektiven Wertproblemen nur geringe Aufmerksamkeit, ausgenommen wenn sie ex professo von "reiner Theorie" sprechen, die, da sie weitestgehend von realen Problemen befreit ist, von Natur aus der letzte Stützpunkt veralteter Ideen ist. Die Nachfrage spielt in ihrer Analyse eine sehr bedeutende Rolle, aber was sie darüber zu sagen haben, wird durch die Einkommensverteilung beherrscht, das heißt durch die bestehenden Produktionsverhältnisse. Man kann vielleicht ohne Übertreibung sagen, daß die Bedeutung des Keynesianistischen Beitrags weitgehend auf der Tatsache beruht, daß hier zum ersten Male seit Ricardo die orthodoxe Ökonomie den realen Verhältnissen der kapitalistischen Produktion ein vernünftiges Gewicht in der Analyse des kapitalistischen Prozesses zuerkennt. Es würde ein weiterer Schritt vorwärts sein, wenn die Keynesianer dazu bewogen werden könnten, sich bewußt zu machen, daß es das ist, was sie tun."[123])

Unserer Auffassung nach ist Sweezy in seinem Urteil über die Methode der Keynesianer zweifellos zuzustimmen. Wir unterscheiden uns von ihm jedoch durch die Zweifel, daß mit dieser Methode allein noch ausreichend sinnvolle Ergebnisse erzielt werden könnten. Weder Einkommens- noch Konsumfunktionen lassen sich heute eindeutig oder mindestens befriedigend verifizieren. Keynes hat also an der Nahtstelle eines entscheidenden Umbruchs der kapitalistischen Entwicklung nur noch relative Bedeutung.

Diese Überlegungen decken sich mit den Ausführungen von Lowe, der davon spricht, daß die Frühphase des Kapitalismus durch drei Merk-

---

123) Paul H. Sweezy, a.a.O., S. 39 f.

male gekennzeichnet sei: Massenarmut, ungezügelter Konkurrenzkampf und eine puritanische Lebenseinstellung. Alle drei Merkmale verblaßten jedoch allmählich und die "hungrigen Ratten" verwandelten sich in freie Menschen. Dies habe nach Lowe eine größere Variabilität des wirtschaftlichen Verhaltens zur Folge.[124)]

Die Tatsache, daß die Verbrauchsentscheidung nicht mehr ausschließlich vom Einkommen abhängt, sondern daß die verfügbaren Mittel nur noch den Rahmen der möglichen Verbrauchsschwankungen abstecken, wirft die Frage nach den anderen Konsumbestimmungsfaktoren auf. Wir haben mit dem Bandbreitentheorem einen ersten Versuch für eine theoretische Konstruktion unternommen, um diese Größen in einem Modell darzustellen, welches den empirischen Veränderungen Rechnung trägt. Mit seiner Hilfe konnte auf deduktivem Wege festgestellt werden, daß die Obergrenze der Verbrauchsschwankungen im wesentlichen vom Einkommen, dem Vermögensbestand, den Krediten und den technischen Produktionsmöglichkeiten bestimmt wird. Das "soziale" Existenzminimum formt in erster Linie die Untergrenze. Darüber hinaus wird die Verwendung der theoretisch frei verfügbaren Mittel innerhalb dieser Grenzen noch in beachtlichem Ausmaß von den Unternehmungen, vom Staat und von den gesellschaftlichen Konsumverpflichtungen beeinflußt. Der verbleibende Rest wird schließlich - wie ausführlich dargelegt wurde - entscheidend von den Neigungen, Einstellungen, Gewohnheiten und Erwartungen der Verbraucher gelenkt. Dieser vorwiegend "subjektive" Komplex umfaßt die entscheidenden Ursachen für die autonomen Verbrauchsschwan-

---

124) Vgl. Adolph Lowe "Wirtschaftstheorie - der nächste Schritt" in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 176 f.Vgl. ferner die Ausführungen von Erik Boettcher, "Phasentheorie der wirtschaftlichen Entwicklung - Ein Ansatz zu einer dynamischen Theorie der Wirtschaftsordnung - in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr,Tübingen 1959, S. 23 ff. insbes. S. 26 ff. Boettcher betont, daß in der "extensiven Phase", einem Zustand, welcher der Lowe'schen Frühphase der kapitalistischen Entwicklung entspricht und in der im Verhältnis zum Kapital noch sehr viele Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, die Konsumenten sowohl in der Marktwirtschaft als auch in der zentral geleiteten Wirtschaft einen sehr geringen Einfluß auf die Produktionsgestaltung haben. Boettcher fährt dann fort, daß in der "intensiven Phase" der wirtschaftlichen Entwicklung, in der Arbeitskräfte im Verhältnis zum Kapital wesentlich knapper werden, der Einfluß der Verbraucher in beiden Wirtschaftsordnungen sehr beachtlich wächst.

kungen, die zu den erwähnten Branchenkonjunkturen führen können.

Können diese Kräfte aber empirisch bestimmt werden, sind sie exakt meßbar und somit für empirische Verbrauchsprognosen zu verwenden? Diese Frage ist von grundlegender Bedeutung[125], zumal die gesamten theoretischen Überlegungen dieser Untersuchung überwiegend dem Ziel dienten, Möglichkeiten für eine einigermaßen zuverlässige Vorhersage der plötzlichen Konsumstöße zu gewinnen. Dies ist also zugleich die Frage nach der praktischen Verwertbarkeit des Bandbreitentheorems. Dabei ist zunächst noch einmal grundsätzlich zu betonen, daß es sich bislang noch um eine rein theoretische Konstruktion handelt, die im theoretischen Bereich zwar wertvolle Dienste leisten kann, für empirische Zwecke bedarf es jedoch einer Umtransponierung der erarbeiteten theoretischen Begriffe in operationelle Größen. Es müssen Methoden entwickelt werden, um Begriffe wie Einkommenserwartungen, Werbeeinflüsse, Einstellungen hinsichtlich bestimmter Formen der Vermögensbildung usw. zu messen, und da es sich bei den Verbrauchsschwankungen um makroökonomische Größen handelt, zugleich Methoden, die es ermöglichen, diese mikroökonomischen Begriffe mit den makroökonomischen Daten, wie Gesamteinkommen, Kreditspielraum und dergleichen empirisch zu verbinden. M.a.W., es handelt sich um das allgemeine Problem der Aggregation von der Mikro- zur Makroebene. Sicherlich werden auch in diesem Bereich die sonst bei diesem Problem auftretenden Schwierigkeiten nicht ausbleiben.

Wir können im Rahmen dieser Untersuchung keine eigenständige Antwort auf dieses sehr vielschichtige Problem geben, sondern werden uns im folgenden wesentlich auf die Ansatzpunkte von Katona stützen[126], der in dieser Hinsicht bereits intensive Forschungsarbeit geleistet hat. Seine Erfahrungen faßt er in dem Satz zusammen:

> "There is need to build a theory of transition from microeconomic to aggregative data and for checking hypotheses suggested by anyone of the approaches to

125) Wobei wir nicht ausdrücklich jenem Standpunkt das Wort reden wollen, die Brauchbarkeit einer Theorie werde in jedem Fall nach ihrer empirischen Verifizierbarkeit entschieden. Jenseits dessen behält sie ihren Wert auch, wenn diese Möglichkeit sich nicht erweist. Denn einmal könnten operationelle Methoden noch nicht entwickelt sein, dann könnte sie den Anstoß dazu bilden, und andererseits hat sie auch einen prognostischen Eigenwert, wie es sich in der Vergangenheit häufig genug erwiesen hat.

126) Vgl. Katona, Psychological Analysis, insbes. S. 171 ff.

> the others. It is not possible to assert confidently that our ability to predict future trends will become satisfactory when all the approaches have been developed and are just jointly. But there can be hardly any doubt that scientific progress lies in that direction."[127]

Wie steht es nun in diesem Zusammenhang mit der Frage nach der praktischen Verwertbarkeit des Bandbreitentheorems? Wir selbst glauben nicht daran, daß es für empirische Zwecke eine größere Bedeutung besitzt, als die der Verdeutlichung geänderter Zusammenhänge. Selbst wenn es gelingen sollte, (was auch unabhängig von den erforderlichen ungeheuren Kosten, die in keinem Zusammenhang mit dem Ertrag stehen würden, und dem Erfordernis eines wissenschaftlichen Personals, das es gar nicht gibt, auch aus anderen Gründen problematisch ist) alle soziologischen, psychologischen und mikroökonomischen Daten ausreichend genau zu erfassen und mit den makroökonomischen Größen zu verbinden, wird sich die Bandbreite der Verbrauchsschwankungen selbst nie genau quantifizieren lassen. Zwei Gründe sind dafür maßgebend:

1.) befindet sich die Bandbreite in dauernder Bewegung und könnte so immer nur den Wert einer Momentaufnahme haben.
2.) können viele Größen (z.B. Werbung, Gesellschaftsnormen usw.) sowohl untereinander als auch hinsichtlich ihrer Wirkungen an den Grenzen der Bandbreite oder auch innerhalb derselben nicht genau abgegrenzt werden.

Wenn somit das Bandbreitentheorem eine theoretische Hilfskonstruktion bleiben wird und ihre Anwendung auf operationelle Verfahren in vollem Umfang der gesetzten Ziele nicht möglich ist, bleibt dennoch die Frage, ob nicht die im Laufe der Arbeit gewonnenen Erkenntnisse für praktische Verbrauchsprognosen nutzbar gemacht werden können?

Hierbei bietet sich die Nutzanwendung im Bereich der bisherigen empirischen Handhabung ökonometrischer Konsumfunktionen an. Wir wiesen bereits darauf hin, daß hierbei bislang grundsätzlich Einkommen und Verbrauch funktional verbunden werden. Aus einer Veränderung der unabhängigen Variablen Einkommen schließt man dann auf die Verbrauchsentwicklung. Daß diese einseitige Kausalbeziehung zur Klärung der vielschichtigen Zusammenhänge nicht aus-

---

127) George Katona, Psychological Analysis, S. 175.

reicht, wurde im Laufe der Untersuchung mehrfach gezeigt. So schreibt z.B. auch Lowe:

> "Seit Ende des zweiten Weltkrieges hat die amerikanische Wirtschaft drei Umbrüche durchgemacht. Nicht ein einziger ist von den Ökonometrikern richtig vorausgesagt worden. Die einschlägigen Modelle, etwa von Tinbergen oder Klein haben sich selbst im Urteil eines so wohlwollenden Kritikers wie Koopmans kaum besser bewährt als elementare statistische Extrapolationen und altmodische Faustregeln."[128]

Die traditionellen Konsumfunktionen haben zwei grundlegende Schwächen:

a) Man konzentriert sich bei der Bestimmung der Konsum- oder Sparrate auf nur einen Faktor, das Einkommen, und vernachlässigt alle anderen Größen, die gegebenenfalls auch bedeutsam sein können.

b) Bei der mathematischen Extrapolation der Einkommens- und Konsumrelation setzt man stillschweigend voraus, daß diese Beziehung keinen zyklischen oder säkularen Schwankungen unterworfen ist. Man unterstellt also stets eine unveränderte Verhaltensstruktur, indem angenommen wird, daß nur Erfahrungen der Vergangenheit das künftige Verhalten determinieren. Oder anders ausgedrückt: Es wird ausschließlich mit sogenanntem habituellen Verhalten gerechnet.[129]

Es gilt also zu prüfen, wo die empirischen Konsumfunktionen durch mikroökonomische Daten ergänzt werden sollten. Die im Laufe der Untersuchung immer wieder aufgezeigten zahlreichen Ansatzpunkte für die empirische Sozialforschung könnten praktische Wege zur Verfeinerung und Ergänzung eröffnen.

ad a) Es sollte zunächst versucht werden, die einseitige Konsum-Einkommensrelation zu ergänzen. Dies ist möglich durch Beschaffung weiterer mikroökonomischer Informationen. Wir denken da vorwiegend an die folgenden Größen, wobei es neben der einmaligen Erfassung auch besonders auf die Beobachtung der innerstrukturellen Veränderungen im Zeitablauf ankommt:

1.) Zahl der Familien, Struktur der Verbrauchsgemeinschaften, Angaben über den Altersaufbau der Bevöl-

128) Lowe, a.a.O., S. 174.
129) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 173.

kerung überhaupt.

2.) Vermögensbestand bei den Konsumenten.

3.) Ausmaß und die Dauer der Konsumentenverschuldung.

4.) Aufteilung von Gesamteinkommensänderungen auf die einzelnen Einkommensklassen.

5.) Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die zur Lenkung der Verbrauchsentscheidungen eingesetzt werden.[130]

Diese strukturellen Daten müßten mit einem ausreichend verfeinerten statistischen Apparat zu erfassen sein und könnten dann bei der Erstellung einer praktischen Verbrauchsprognose wertvolle Dienste erweisen.

ad b) Hier wird es entscheidend darauf ankommen, festzustellen, in welchem Umfang echte Entscheidungen getroffen werden, denn diese allein sind in der Lage, Umbrüche des Verhaltens hervorzurufen, die dann gesamtwirtschaftliche Bedeutung erlangen. Welche Güter wurden aber in diesem Sinne relevant? Die kleinen Ausgaben des täglichen Bedarfs scheiden aus, denn sie werden gewohnheitsmäßig getätigt.[131] Sie unterliegen nur in sehr beschränktem Ausmaß Veränderungen und die Annahme starrer Verhaltensweisen ist hier durchaus gerechtfertigt. Plötzliche Verbrauchsverlagerungen werden in erster Linie durch die Ausgaben des "elastischen" Bedarfs, wie Autos, Kühlschränke, Waschmaschinen etc. hervorgerufen. Bei ihnen handelt es sich um auch größere Ausgaben. Sie werden geplant und aufgrund echter Entscheidungen vorgenommen. Echte Entscheidungen werden aber wiederum maßgeblich von augenblicklichen Neigungen, Einstellungen und Erwartungen geformt. Hier liegt der Ansatzpunkt zur Verwertung der im Laufe der Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse.

> Katona ist es beispielsweise gelungen, sehr detaillierte Untersuchungen über die Erwartungsstrukturen in weiten Schichten der Bevölkerung zu einem positiven Ergebnis zu führen. Wir möchten nochmals auf seine Erörterungen über die Einkommenserwartungen hinweisen. Er war bekanntlich zu dem Ergebnis gekommen, daß die meisten Konsumenten eine recht exakte Vorstellung über die Ent-

130) Wir haben die einzelnen Faktoren im Laufe der Arbeit ausführlich erörtert und dürfen uns daher hier auf eine reine Katalogisierung beschränken.

131) Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 68 f., s.a.o.S.130 f.

wicklung ihres zukünftigen Einkommens haben. Es wurde weiter festgestellt, daß die Prozentzahlen derjenigen, die entsparen, am größten unter den Verbrauchern waren, die eine baldige Erhöhung ihres Einkommens erwarteten. Bei der Befürchtung, daß ein empfindlicher Einkommensrückgang bevorstand, wurde dann in entsprechendem Umfang gespart.

Das Augenmerk der weiteren empirischen Sozialforschung für unsere Zwecke wird sich also auf die folgenden Punkte richten müssen:

1.) In welchem Ausmaß wirken gesellschaftsbedingte Motive auf die Verbrauchsentscheidungen ein?

2.) In welchem Ausmaß sind die Verbraucher "werbeempfindlich", wie reagieren sie auf wirtschaftspolitische Maßnahmen u.ä.?

3.) Welche Neigungen und Einstellungen haben die Verbraucher bezüglich bestimmter Ausgabearten usw.?

4.) Welche Erwartungen haben die Konsumenten in einem bestimmten Zeitpunkt hinsichlich der zukünftigen Preise und Einkommen, sowie hinsichtlich der allgemeinen wirtschaftlichen Lage?[132]

Mit Hilfe der aufgezeigten Ansatzpunkte könnte es gelingen, Umschwünge des Verhaltens (etwa veränderte Einstellungen beim Kauf dauerhafter Konsumgüter) rechtzeitig zu erkennen.[133]

---

132) Dieser Katalog kann natürlich, ebenso wie die Aufstellung der strukturellen Daten, nicht den Anspruch auf Vollständigkeit für alle Zeiten und für alle Entwicklungsstadien erheben. "Mehr als jeder andere Forscher muß sich der Sozialwissenschaftler der Grenzen bewußt sein, die seiner Arbeit durch die Zeitumstände gesteckt sind". Adolph Lowe, a.a.O., S. 174.

133) In seinen Untersuchungen berichtet Katona auch über zwei Befragungen nach Neigungen und Einstellungen, die bereits Berücksichtigung bei wirtschaftspolitischen Maßnahmen fanden:
a) Das Schatzministerium in den USA wollte während des letzten Krieges wissen, wie sich die Erhebung einer "victory Tax" auf den Erwerb von Kriegsanleihen der Regierung auswirken würde. Die Befragungen der Verbraucher haben dann ergeben, daß sie gegenüber dem geplanten Steuerabzug "günstig" eingestellt waren. In der Tat hat sich auch die effektive Einführung der neuen Steuer dann nicht beim Absatz der Kriegsanleihen bemerkbar gemacht.
b) Nach dem Kriege erwog man in den USA die Kontrolle der Abzahlungskredite, um eine Kontrolle über die inflationistischen Tendenzen zu gewinnen. Diese Maßnahme barg jedoch die Gefahr in sich, daß nunmehr auch jene Konsumenten, die unter normalen Umständen gar nicht an eine Kreditaufnahme gedacht hatten, ihren gesetzlich genehmigten Kreditspielraum auch

(Forts.a.S. 133).

Katona bringt dies zum Ausdruck, wenn er sagt:
"Information on prevailing attitudes may present a clue to the probability of repetitive or nonrepetitive behavior, that is, the continuation of past trends or the inauguration of new developments. Data on motives and expectation provide a clue for dynamic analysis. They are to be used to determine the causal factors that make people behave in one or another way under given circumstances."[134]

Die Erkenntnis, daß diese psychologischen Daten immer stärkeren Einfluß neben den rein wirtschaftlichen Größen gewinnen, setzt sich immer mehr durch.[135]

Alle einschlägigen Methoden[136] sind natürlich relativ jung und bedürfen in jedem Fall noch einer wesentlichen Verbesserung. Die Fortsetzung der Bemühungen in der aufgezeigten Richtung scheint jedoch in jeder Hinsicht erfolgversprechend zu sein. Beides zusammen, strukturelle und psychologische Daten, könnten dann eine wirklichkeitsnahe Verbrauchsprognose ermöglichen. Man wird die

---

133) (Forts.v.S. 132)
voll ausnützen würden. Damit wäre aber genau die Wirkung eingetreten, die man durch die Einführung der Kontrolle verhindern wollte. Umfragen unter den Verbrauchern ergaben dann eine weitgehend ablehnende Haltung gegenüber einer verstärkten Kreditaufnahme, so daß die Maßnahmen der Regierung ohne Bedenken eingeführt werden konnten (Vgl. Katona, Psychological Analysis, S. 291 - 293).

134) Katona, Psychological Analysis, S. 173 f.

135) So schreibt z.B. Lowe, daß sich in der für das Ende des 19. und den Anfang des 2o. Jahrhunderts typischen Verhaltensweise: "Maximierung der Geldeinnahmen und Minimierung der Geldausgaben" eine grundlegende Wandlung anzubahnen scheint. Mit steigendem Volkswohlstand würden andre Motive, wie z.B. "Verschwendung" eine immer größere Rolle spielen (vgl. Lowe, a.a.O., S. 176). Auch Schiller spricht von den zahllosen Verhaltensvarianten, die die Wirklichkeit formen (vgl. Karl Schiller - "Einige Bemerkungen über Modelltheorie und Wirtschaftsgestaltung" - in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 273).

136) Auf methodische Einzelfragen konnte im Rahmen dieser Untersuchung nicht eingegangen werden. Wir verweisen jedoch auf erste Anfänge in dieser Richtung bei Katona, Psychological Analysis, S. 171 ff.

plötzlichen Verbrauchsverlagerungen in ihren Ursachen besser und schneller erkennen und damit auch wirkungsvoller als bislang reagieren können.

Literaturverzeichnis

A b b o t , Lawrence	"Qualität und Wettbewerb" - Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie - München + Berlin 1958.
A l l e n , R.G.D. and Bowley, A.L.	"Family Expenditure. A Study of its Variation." London 1935.
A p e l , Hans-Eberhard	"Begriff und Problematik des Geltungskonsums (conspicuous consumption) für die Einkommensverwendung" Hamburger unveröffentlichte Diplomarbeit - Hamburg 1957 -.
A s c h e n b r e n n e r , Helmuth	"Die Grundlage der Psychologie der Werbung", Amberg 1952, 2. Auflage von "Physiologie des öffentlichen Lebens".
B e h r e n s , Karl Christian	"Vom Verbraucher" in: Wirtschaftsfragen der freien Welt - Festschrift zum 60. Geburtstag von Bundeswirtschaftsminister Erhard, herausgegeben von v. Beckerath, F.W. Meyer und Müller-Armack, Frankfurt 1957, S. 209 - 223.
B e r n á c e r , Germán	"Keynes, Kritisch gesehen" in: Zeitschrift f.d. gesamte Staatswissenschaft, 108 Bd. 1952, 193 - 206.
B i c k e l , W. und C. Leser	"Gesetzmäßigkeiten der Einkommensverwendung" in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 75. Jg. 1939, S. 59 - 88.
B o e t t c h e r , Erik	"Strukturwandel der Gesellschaft und Reform der Sozialpolitik" Kapitel 6 eines Sammelbandes "Sozialpolitik und Sozialreform", herausgegeben von Erik Boettcher, Tübingen 1957, S. 154 - 166.
- derselbe -	"Sozialpolitik und Sozialreform" Kapitel 1 eines Sammelbandes "Sozialpolitik und Sozialreform", herausgegeben von Erik Boettcher, Tübingen 1957, S. 3 - 40.
- derselbe -	"Phasentheorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Ansatz zu einer dynamischen Theorie der Wirtschaftsordnung", (Forts.a.S. II)

B o e t t c h e r , Erik	(Forts.v.S. I) in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jg., Tübingen 1959, S. 23 - 34.
- derselbe -	"Die sowjetische Wirtschaftspolitik am Scheidewege", Tübingen 1959.
B r a d y, Dorothy S. and Barber, Helen A.	"The Pattern of Food Expenditures", in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 3o, 1948, S. 198 - 2o6.
C a v e , Roy C.	"Prewar - Postwar Relationship between Disposable Income and Consumption Expenditures", in: The Review of Economics and Statistics - 195o - Vol. 32, S. 172 - 176.
C o h e n , Morris	"Postwar Consumption Functions", in: The Review of Economics and Statistics - Vol. 34, 1952, S. 18 - 33.
D a v i s , Tom E.	"The Consumption Function as a Tool for Prediction", in: The Review of Economics and Statistics - Vol. 34, 1952, S. 27o - 276.
D r o e g e , Heinz	"Der Mensch als wirtschaftliches 'Datum'". - Ein Beitrag zur Konjunkturforschung - Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 4, Berlin 1952.
D u e s e n b e r r y , James S.	"Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior", Harvard University Press, Cambridge 1952.
E g g e n s c h w i l e r , Walter	"Mehrkonsum" - Eine Untersuchung über die sozialwirtschaftliche Bedeutung des Postulates einer aktiven Förderung des Massenkonsums - Bern 1946.
F e r b e r , Robert	"A Study of Aggregate Consumption Functions", New York 1953, National Bureau of Economic-Research - Technical Paper 8 -.

F o r s t m a n n , Albrecht	"Neue Wirtschaftslehren" - Theorien und Hypothesen - Berlin 1954.
F r i t z , Alois	"Die wirtschaftliche Bedeutung der Konsumentenhaltung", Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 53, Nürnberg 1935.
G ä f g e n , Gerhard	"Der ökonomische Behaviorismus" - Bemerkungen zu Wilhelm Krelles "Theorie wirtschaftlicher Verhaltensweisen" - in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie - Neue Folge der Kölner Vierteljahreshefte für Soziologie - 9. Jg. 1957, Heft 1, S. 5o - 87.
G e h r i g , Gerhard	"Die Bestimmungsfaktoren des Konsums in der Bundesrepublik", Berlin - München 1958, Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung Nr. 31.
G e s t r i c h , Hans	"Kredit und Sparen" 2., durchgesehene Auflage, herausgegeben von Walter Eucken, Godesberg 1947.
G o l d a c k , Günter	"Der Verbraucher in der Konjunktur", in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 2. Jg., Heft 4, Dezember 1956, herausgegeben im Auftrag der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Berlin, S. 261 - 281.
G o l l n i c k , Heinz	"Die Nachfrage nach Nahrungsmitteln und ihre Abhängigkeit von Preis- und Einkommensänderungen" - Eine ökonometrische Untersuchung von Wirtschaftsrechnungen Hamburger Angestellten- und Arbeiterhaushaltungen - in: Hefte f. Landwirtschaftliche Marktforschung, Heft 6, Hamburg 1954.
G o r d o n , Leland J.	"Economics for Consumers", 3. Auflage, New York 1953.

G o u m a s , L.	"Die Verbrauchsgesetze im Lichte einer neuen statistischen Erhebung", in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 153, 1941, S. 551 - 572.
d e G r a a f f , A.	"Grundsätzliches zur Meßbarkeit der Nachfrageelastizität", in: Weltwirtschaftliches Archiv, NF. 39. Band (1934 - I -), S. 94 - 15o.
H a b e r l e r , Gottfried	"Prosperität und Depression", 2., erweiterte Auflage, Tübingen 1955.
H a l m , George N.	"Geld, Außenhandel und Beschäftigung", 2., wesentlich veränderte Auflage, München 1954.
H a m b u r g e r , William	"The Determinants of Aggregate Consumption", in: The Review of Economic Studies, 1954 - 55, Vol. 22 (I), No. 57, S. 23 - 34.
H a r m s e n , G.W.	"Reparationen, Sozialprodukt, Lebensstandard", - Versuch einer Wirtschaftsbilanz - Bremen 1948.
H a r t l e y , Eugene L. und Ruth E.Hartley	"Die Grundlagen der Sozialpsychologie", Berlin 1955 - Aus dem Amerikanischen übersetzt und bearbeitet von Ursula Saar.
H a u p t g e m e i n s c h a f t	des Deutschen Einzelhandels 8. Arbeitsbericht 1955.
H e i m a n n , Eduard	"Vernunftglaube und Religion in der modernen Gesellschaft" - Liberalismus, Marxismus und Demokratie - Tübingen 1955.
H e l l e r , Wolfgang	"Verbrauch und Krise", in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 137. Band, III. Folge 82. Band, 1932, II., S. 321 - 349.
H e n s e l , Paul	"Einführung in die Theorie der Zentralverwaltungswirtschaft" - Eine vergleichende Untersuchung idealtypischer wirtschaftlicher Lenkungssysteme an Hand des Pro-

(Forts.a.S. V)

H e n s e l , Paul	(Forts.v.S. IV) blems der Wirtschaftsrechnung - in: Schriften zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme - Heft 1 - Stuttgart 1954.
H i c k s , J.R.	"A Contribution to the Teory of the Trade-Cycle", Oxford 195o.
- derselbe -	"Value and Capital". An inquiry into some fundamental principles of economic theory; 2. Edition, Oxford 1946.
- derselbe -	"A Revision of Demand Theory", Oxford 1956.
H o l y , Václav L.	"Über die Zeitgebundenheit der Kreislauftheorien von Quesnay, Marx und Keynes". - Staatswissenschaftliche Studien, herausgegeben v. Edgar Salin und V.F. Wagner - Neue Folge, Band 28, Zürich 1957.
H o y t , Elizabeth Ellis	"Consumption in our Society". First Edition, New York 1938.
H u n d h a u s e n , Carl	"werben und beherrschen", - über Wesen und Bedeutung der Wirtschaftswerbung - 2. Auflage, Essen 195o.
- derselbe -	"Wesen und Formen der Werbung", Essen 1954.
I F O - Schnelldienst	- Wochenbericht des IFO-Instituts - 9. Jg., Nr. 36 v. 6.7.1956, S. 9 - 12.
- derselbe -	- Wochenbericht des IFO-Instituts - 9. Jg., Nr. 45 v. 8.11.1956, S. 7 - 9. "Wandlungen am Rundfunk- und Fernsehmarkt".
J a h r b u c h der Absatz- und Verbrauchsforschung	- Gesellschaft f. Konsumforschung e.V. - 2. Jg., Heft 1, Januar 1956, "Die Bedarfsstruktur im Käufermarkt".
J ö h r , Walter Adolf	"Die Konjunkturschwankungen" Tübingen 1952.
- derselbe -	"Verbrauchsneigung" und "Liquiditätsvorliebe". - Eine Auseinandersetzung mit J.M. Keynes - in: Jahr-

J ö h r , Walter Adolf	(Forts.v.S. V) bücher f. Nationalökonomie und Statistik, Band 146, 1937, S. 641 - 662.
K a t o n a , George	"Psychological Analysis of Economic Behavior", New York 1951.
- derselbe -	"Effect of Income Changes and the Rate of Saving", in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 31, 1949, S. 95 - 1o3.
- derselbe -	"Federal Reserve Board Comittee Reports - On Consumer Expectations and Savings Statistics", in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 34, Febr. 1957, No. 1, S. 4o - 45.
- derselbe -	"Consumer Buying Habits: Analysis of a Ten-Year Study", in: Marketing Series, No. 1o1, "The Integrated Approach to Product Planning", herausgegeben von der American Management Association, New York 1957, S. 56 - 68.
- derselbe -	"Variability of Consumer Behavior and the Survey Method", in: Contributions of Survey Methods to Economics, edited by Lawrence Klein (Survey Research Center-University of Michigan) New York 1954, S. 49 - 88.
- derselbe - und Eva Mueller	"Consumer attitudes and demand 195o - 1952", Ann Arbor 1953.
K e y n e s , John Maynard	"Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes". - Ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger - Berlin 1955.
K l e i n , Lawrence R.	"The Keynesian Revolution", New York 1949.
K r e m p , Heinz	"Der 'manipulierte' Verbraucher". - Eine Buchbesprechung des Werkes von Vance Packard "Die geheimen Verführer" in: Mitteilungen der Handelskammer Hamburg, 13. Jg., Heft 1o, S. 388 - 39o.

K r e n g e l , Karl Heinz	"Die Reklame in der Lehre von der Marktwirtschaft", Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 57, Nürnberg 1936.
K r ö l l , Michael	"Ist der 'Hang zum Verbrauch' degressiv?", in: Schmollers Jahrbuch 1955 I, 75. Jg., S. 257 - 278.
K r o p f f , M.F.J.	"Neue Psychologie in der Neuen Werbung". - Methodische Grundlagen für die praktische Anwendung - Stuttgart 1951.
K ü h n e , Karl	"Der Verbraucher - Spielball oder Schiedsrichter", in: Wirtschaftsdienst 1954, Heft 9, September 1954, S. 495 - 5o2.
K u r i h a r a , Kenneth, K.	"Monetary Theory and Public Policy", London 1951.
K y r k , Hazel	"A Theory of Consumption", London 1923.
L a R o c h e , Charles	"Empirische Konsum- und Sparfunktionen", in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 86. Jg., 195o, S. 193 - 218 und S. 338 - 354.
L e B o n , Gustav	"Psychologie der Massen", Stuttgart 1953 - Kröners Taschenausgabe Band 99.
L e i s t , Klaus	"Investitionen und Sozialstruktur in Westdeutschland", Zürich 1956, Basler Dissertation.
L e n s c h o w , Gerhard	"Volkseinkommensschichtung und Verbrauch", in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1o6. Band 195o, S. 644 - 66o.
L i c h e y , Werner	"Strukturwandel der Absatzwirtschaft in den USA", in: Wirtschaftsdienst 37. Jg. Heft 7, Juli 1957, S. 379 - 392.
L i e f m a n n - K e i l, Elisabeth	"Zum Sparen der Arbeitnehmer", Teil I: in: "Der Arbeitgeber", 1o. Jg. Nr. 5, S. 142-145.

(Forts.a.S. VIII)

L i e f m a n n - K e i l , Elisabeth	(Forts.v.S. VII) Teil II: in: "Der Arbeitgeber", 1o. Jg. Nr. 6,S. 182-185. Teil III:in: "Der Arbeitgeber", 1o. Jg. Nr. 7,S. 224-226.
L i n t o n , Ralph	"The Cultural Background of Personality", London 1949.
v. L o e s c h , Achim	"Arbeitnehmer und Vermögensbildung", in: Der Volkswirt, 11. Jg., Nr. 27, 6.7.1957, S. 138o - 1382.
L o w e , Adolph	"Wirtschaftstheorie - der nächste Schritt", in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 174 - 181.
L o u g h , William H.	"High-Level Consumption - Its Behavior - Its Consequences" New York 1935.
L ü t g e , Friedrich	"Die Wohnungsausgaben und das Schwabe'sche Gesetz in den letzten großen Haushaltsstatistischen Erhebungen", in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 133, (193o/II), III. Folge, 78.Band, S. 265 - 282.
M a c k , Ruth P.	"The Direction of Change in Income and the Consumption Function", in: The Review of Economics and Statistics, Vol.3o, Nov. 1948, No. 4, S. 239 - 258.
M a c k e n r o t h , Gerhard	"Bevölkerungslehre". - Theorie, Soziologie und Statistik der Bevölkerung - Berlin-Göttingen-Heidelberg 1953.
M a r t e l l , Herbert	"Theoretische Grundlagen und empirische Grenzen der Multiplikatoranalyse", in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Jg. 195o, 3. Heft, S. 214 - 232.
M a t t h e w s , R.C.O.	"The Saving Function and the Problem of Trend and Cycle", in: The Review of Economic Studies, Vol. 22, 1954-1955, S. 75 - 95.

M e t z d o r f , H.-J. "Die Stabilität der Verbraucherausgaben für Nahrungsmittel", in: Wirtschaftsdienst 1950, Heft 7 Juli 1950, S. 27 - 33.

- derselbe - "Einzeleinkommen und Familieneinkommen", in: Agrarwirtschaft - Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Marktforschung - 1. Jg. 1952, S. 175 - 179.

- derselbe - "Das Verbrauchereinkommen", in: Agrarwirtschaft, 1. Jg. 1952, S. 47 - 49.

M o l i t o r , Bruno "Schleichende Inflation", Hinweise auf die Stellungnahmen von Sumner H. Slichter in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 3. Jahr, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, Tübingen 1958, S. 228 - 240.

N. N. "Die Lage der Weltwirtschaft und der westdeutschen Wirtschaft an der Jahreswende 1958/59", Veröffentlichung von 6 Wirtschaftsforschungsinstituten, Essen 1958.

N. N. "Elektrizität und Gas im Haushalt" - Bericht der Gesellschaft für Konsumforschung e.V. - in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 2. Jg., Heft 3, Oktober 1956, herausgegeben im Auftrage der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Berlin, S. 235 - 244.

N. N. "'Scherenbewegung' zwischen Verbrauch und Einkommen", in: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 9. Jg., Heft 4, Teil A, S. 152 - 156.

O e r t e l , Richard "Die konjunkturpolitische Bedeutung der Konsumentenkredite", Hamburger unveröffentlichte Dissertation - 1950.

O r t l i e b , Heinz-Dietrich "Unsere Konsumgesellschaft. Glanz und Elend des deutschen Wirtschaftswunders", in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich
(Forts.a.S. X).

O r t l i e b , Heinz-Dietrich	(Forts.v.S. IX) Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 225 - 246.
- derselbe -	"Marktwirtschaft und Planwirtschaft in Legende und Wirklichkeit", in: Wirtschaftsdienst, 38. Jg., No. 1o, S. 59o - 591.
P a c k a r d , Vance	"Die geheimen Verführer". - Der Griff nach dem Unbewußten in Jedermann - Übersetzung aus dem Amerikanischen, Düsseldorf 1958.
P o p p e r , Karl R.	"Das Problem der Nichtwiderlegbarkeit von Philosophien", in: Deutsche Universitätszeitung, Göttingen, 13. Jg., Nr. 1, Januar 1958, S. 7 - 13.
P u r d y , Frederick	"Mass - Consumption", New York 1936.
v. R e i c h e n a u , Charlotte	"Haushaltsrechnungen (I) Haushaltsführung", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 5. Band, Tübingen 1956, S. 7o - 74.
- derselbe -	"Konsum und volkswirtschaftliche Theorie", in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 159, Jena 1944, S. 81 - 115.
- derselbe -	"Die Kapitalfunktion des Kredits", Jena 1932.
R e i d , Margaret, G.	"Consumers and the Market", New York 1942, third Edition.
R i e s m a n , David	"Die einsame Masse". - Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters - Aus dem Amerikanischen von Renate Rausch, Berlin 1956.
- derselbe -	"Thorstein Veblen - A Critical Interpretation", New York - London 1953.
R i t s c h l , Hans	"Grundlagen der Wirtschaftsordnung" - gesammelte Aufsätze zur Lehre von der Wirtschaftsordnung", Tübingen 1954.

R ö p k e , Wilhelm	"Der Einfluß sozialwirtschaftlicher Faktoren (Einkommenshöhe und Einkommensschichtung) auf die Kapitalbildung", in: Kapitalbildung und Steuersystem. 2. Teil, Berlin 1930 - Verhandlungen und Gutachten der Konferenz von Eilsen - S. 212 - 228.
R u n g e , Harry	"Die Bedeutung der Einkommensschichtung für den Wert des Volkseinkommens", Köln 1952.
R o s a , Robert	"Use of the Consumption Function in Short Run Forecasting", in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 30, 1948, S. 91 - 105.
R o w n t r e e , B. Seebohm	"Poverty and Progress". - A Second Social Survey of York - London 1941, reprinted 1942, 1946.
S c h e l s k y , Helmut	"Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart". - Darstellung und Deutung einer empirisch-soziologischen Tatbestandsaufnahme - Dortmund 1953.
S c h m ö l d e r s , Günther	"Ökonomische Verhaltensforschung", in: Ordo V, 1953, S. 203 - 244.
- derselbe - - R. Schröder - H.St. Seidenfuss	"John Maynard Keynes als 'Psychologe'", Berlin 1956.
S c h m u c k e r , Helga	"Repräsentativerhebungen zur kurzfristigen Beobachtung von Einkommensverteilung und Einkommensverwendung im Ausland", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 36. Band 1952, S. 50 - 59.
- derselbe -	"Neuere Methoden des Auslandes zur Erforschung der Einkommensverwendung im Privathaushalt", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 34. Bd. 1950, S. 317 - 339.
- derselbe -	"Studie zur Frage des Familieneinkommens", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 38. Bd. 1954, S. 28 - 47.
- derselbe -	"Grundsätzliches zur repräsentativen Erfassung des Familieneinkommens", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 38. Bd. 1954, S. 341 - 358.

S c h m u c k e r , Helga	"Nachholbedarf und Lebensstandard in Westdeutschland", in: Allgemeines Statistisches Archiv, 35. Bd. 1951, S. 97 - 114.
- derselbe -	"Haushaltsrechnungen (II) Rechnung und Budget", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 5. Band, Tübingen 1956, S. 74 - 82.
S c h n e i d e r , Erich	"Einführung in die Wirtschaftstheorie", III. Teil, Tübingen 1953, 2., verbesserte Auflage.
- derselbe -	"Einführung in die Wirtschaftstheorie", I. Teil - Theorie des Wirtschafts-Kreislaufs, 5., verbesserte und erweiterte Auflage, Tübingen 1955.
S c h i l l e r , Karl	"Einige Bemerkungen über Modelltheorie und Wirtschaftsgestaltung", in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, herausgegeben von Heinz-Dietrich Ortlieb, 4. Jahr, Tübingen 1959, S. 27o - 287.
S c h ö r r y , Otto	"Das Volkseinkommen und Sozialprodukt im Bundesgebiet im Jahre 1949", in: Wirtschaft und Statistik, 2. Jg. NF. Heft 4, Juli 195o, S. 1o8 - 111.
S c h u m p e t e r , Joseph Alois	"Business Cycles". A Theoretical Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process, Vol. I, New York - London 1939.
- derselbe -	"Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie", 2., erweiterte Auflage, München 195o - Aus dem Englischen übersetzt von Susanne Preiswerk -.
S p i e t h o f f , Arthur	"Die wirtschaftlichen Wechsellagen", Aufschwung, Krise, Stockung Teil I "Erklärende Beschreibung" Teil II "Lange statistische Reihen über die Merkmale der wirtschaftlichen Wechsellagen", Tübingen 1955.

S w e e z y , Paul H.	"Theorie der kapitalistischen Entwicklung". - Eine analytische Studie über die Prinzipien der Marx'schen Sozialökonomie, Köln 1959.
V e b l e n , Thorstein	"The Theory of the Leisure Class" - An Economic Study of Institutions - 2. Auflage, London 1949.
V e r s h o f e n , Wilhelm	"Handbuch der Verbrauchsforschung", 1. Band: Grundlegung, Berlin 1940 2. Band: Gesamtauswertung Berlin 1940.
V o i g t , Fritz	"Der volkswirtschaftliche Sparprozeß", Berlin 1950.
- derselbe -	"Aussagefähigkeit und Erkenntnisgrenzen der modernen Wirtschaftstheorie", in: Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung - Band 1 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Berlin 1958.
W a r n e r , W. Lloyd und Paul S. Lunt	"The Social Life of a Modern Community", New Haven 1941 - Yankee City Series, Vol. I -.
W e i s s e r , Gerhard	"Wirtschaft", in: Handbuch der Soziologie IV. Gestaltungsbereiche der Gesellschaft, Stuttgart 1956, S. 970 - 1097.
W e r n e r , Kurt	"Die Lohnsummen in der Industrie- und Bauberichterstattung als Quelle der Einkommensstatistik", in: Wirtschaft und Statistik 7. Jg. NF., Heft 1, Januar 1955, S. 12 - 13.
W e r t h e i m e r , Robert	"Das Problem der privaten Spartätigkeit in den USA", in: Wirtschaftsdienst, 36. Jg., Heft 12, Dezember 1956, S. 675 - 684.
W i l h e l m , Herbert	"Nachfrage- und Einkommens-Elastizität auf Grund der Kaufkraft-Forschung", in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 1. Jg., Heft 1, Juli 1954, S. 50 - 69.

W o y t i n s k y , W.S. "Two More Contributions on the Consumption Function". Consumption: Saving Function: Its Algebra and Philosophy. in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 3o, 1948, S. 45 - 55.

Z i m m e r m a n n , L.J. "Geschichte der theoretischen Volkswirtschaftslehre", Köln 1954.

Lebenslauf des Verfassers

Geburtsdatum:	2o. Juli 1934
Geburtsort:	Dresden
Eltern:	Kaufmann Johannes Hartmann und Ehefrau Susanne, geb. Schmidt
Schulzeit:	Vier Jahre Grundschule in Dresden. Neun Jahre Oberrealschule in Dresden-Blasewitz, Löbau, Hohenschwangau und Pfarrkirchen. Juni 1953 Reifeprüfung in Pfarrkirchen.
Studienzeit:	Sechs Semester Volkswirtschaft an der Universität Hamburg. Ablegung der Diplomprüfung für Volkswirte an der Universität Hamburg im Oktober 1956. Anschließend daran bis Herbst 1958 vorwiegend mit der Abfassung der Dissertation beschäftigt.
Jetzige Tätigkeit:	Seit September 1958 volkswirtschaftliche Tätigkeit in einem Hamburger Privatbankhaus.

Hamburg, Mai 196o

Hans-Joachim Hartmann